5734
Hoffmann J.
G
16

radio-fernseh-händler

B 5734 E

50. Jahrgang
November 1973

11

FACHBLATT FÜR DEN RADIO-, FERNSEH- UND PHONO-MARKT

JOSEF KELLER VERLAG

Das Schnellpaket.

Dieses Paket aus der GX-Serie hat's in sich. Filmskala für alle Bereiche (U, M, K). Zweifach-Instrument für Sender- und Batteriestärke.
Hohe Klangreinheit durch integrierten NF-Schaltkreis und 10 cm PM Lautsprecher mit 1 Watt Ausgangsleistung. Schaltbare AFC und loudness.
Buchse für Tonbandanschluß und Zeitschalter.

Der RF-869 von National. Qualitätstechnik in schwarz/silber Verpackung.
Ein Paket, auf das Portable-Fans schon lange warten.

Es wird ankommen.

National der Zeit immer einen Schritt voraus.

Generalvertretung für Deutschland: Transonic Elektrohandelsgesellschaft mbH & Co.,
2 Hamburg 1, Wandalenweg 20, Tel. (040) 28741 Ersatzteil-, Zubehör- und Reparatur-Service:
National Panasonic Service Center, 2 Hamburg 74, Andreas-Mayer-Str. 47, Tel. (040) 7848 28
In der Schweiz: Firma John Lay, Luzern, Bundesstraße 9-13, Tel. (041) 23 44 55

Unser Titelbild

„Odyssee" heißt das Spiel, mit dem sich die Familie auf unserem Titelbild beschäftigt. ITT Schaub-Lorenz stellte es auf der Funkausstellung in Berlin vor und liefert es seit Oktober aus. Odyssee läßt sich an alle Schwarzweiß- und Farbfernsehgeräte anschließen und macht den Bildschirm zum Spielfeld: zum Tennisplatz, zur Skipiste, zum Fußballstadion oder was immer für die insgesamt zehn „elektronischen Fernsehspiele für die ganze Familie" erforderlich ist. Die Steuerung des Spielgeschehens erfolgt von sogenannten Spielpulten aus, deren Bedienung einige Geschicklichkeit erfordert. Der Endverkaufspreis des Spiels liegt unter 400 DM.

(Bild: ITT Schaub-Lorenz)

radio-fernseh-händler

FACHBLATT FÜR DEN RADIO-, FERNSEH- UND PHONO-MARKT

Mitglied des Deutschen High-Fidelity-Instituts (dhfi)

Verlag:
Josef Keller Verlag, Starnberg

Herausgeber:
Josef Keller

Chefredakteur:
Dipl.-Ing. Wolfgang Sandweg

Redaktion:
Wolfgang und Margot Sandweg

Redaktionsanschrift:
Redaktionsbüro „radio-fernseh-händler"
8131 Aufkirchen über Starnberg, Weiherfeld 14,
Tel. (0 81 51) 56 69, Telex 5 26 438
(Josef Keller Verlag)

Erscheinungsweise:
In der ersten Woche jeden Monats

Verbreitete Auflage:
6000 je Ausgabe

Anzeigen:
Josef Keller Verlag, 8130 Starnberg, Postfach 1440, Telefon (0 81 51) ✶1 30 51, Telex 5 26 438. Verantwortlich für den Anzeigenteil: Heinke Geißler. Zur Zeit Anzeigenpreisliste Nr. 10 gültig.

Bezugsbedingungen:
Bezug durch den Josef Keller Verlag, 8130 Starnberg, Postfach 1440, oder das zuständige Postamt. Halbjahresabonnement 14,77 DM (in diesem Bezugspreis sind 5,21% Mehrwertsteuer enthalten), gesamtes Ausland Jahresabonnement 35,— DM, einschließlich Versandkosten, Jahresbezugspreis Schweiz 48.— sfr.

Schweiz: Bestellung und Auslieferung durch Anton Bengeser, CH 8280 Kreuzlingen, Postfach 207.

Druck:
Courier Druckhaus Ingolstadt, 8070 Ingolstadt
Telex: 55756 cdruck, Telefon (08 41) 30 31

Nachdruck ist nur mit Genehmigung der Redaktion gestattet. Für unverlangt eingehende Manuskripte wird keine Gewähr übernommen.

Aus dem Inhalt

Markt und Wirtschaft

Fachgroßhandel:

395 Das Ende der Wartezeit

Investitionstätigkeit des Fachhandels:

396 Ungünstige Entwicklung

rfh-Konjunkturbericht:

398 Der Fachhandel im September

Produktionsübersicht:

400 Monat August

Marketing

Markt-Informationen:

430 Die wichtigsten Quellen für Informationen über den Markt

Produkt-Informationen

Produkt-Neuheiten:

402/403 Aktuelles in Bildern

408 Farbfernseh-Empfänger (Bilddiagonale größer als 50 cm)

410 Farbfernseh-Empfänger (Bilddiagonale kleiner als 50 cm)

410 Schwarzweiß-Fernsehempfänger (Bilddiagonale kleiner als 46 cm)

412 Kombinierte Stereogeräte (nicht nach DIN 45 500)

412 Kombinierte Stereogeräte (nach DIN 45 500)

414 Hi-Fi-Receiver

415 Hi-Fi-Verstärker

418 Kofferradios

419 Digital-Uhrenradios

419 Hi-Fi-Spulen-Tonbandgeräte

422 Hi-Fi-Plattenspieler

428/429 Aus dem Boxen-Angebot

Bildplattenspieler:

424 Die Systeme profilieren sich

Unternehmensführung

Abc für den Handelskaufmann:

438 Fachbegriffe aus der Handelspraxis

Die letzte Seite

440 Ausstellungen, Persönliches

Aktuelles in Kürze

Eine Gesellschaft zur Förderung der Unterhaltungselektronik mbH ist in das Handelsregister beim Amtsgericht Frankfurt a. M. eingetragen worden. Gesellschafter sind „namhafte deutsche Hersteller von Rundfunk-, Fernseh- und Tonbandgeräten". Als Gegenstand der Gesellschaft wird unter anderem die Förderung des Messe- und Ausstellungswesens im Bereich der Unterhaltungselektronik genannt. Alleinzeichnungsberechtigter Geschäftsführer ist Dr. Peter Bergmann.

Ausgebaut wird die Bildröhrenfabrik der ITT in Esslingen. Bis Ende 1974 sollen jährlich allein über 600 000 Farbbildröhren verschiedener Art das Werk verlassen.

Zur größten Farbbildröhrenfabrik Europas will die Thorn Colour Tubes Ltd., eine Tochtergesellschaft der britischen Firma Thorn und der amerikanischen RCA, ihr Werk in England ausbauen: Im Jahr 1974 soll der Ausstoß 1,2 Mio. Einheiten erreichen.

Die Wachstumsraten für japanische Importe von Erzeugnissen der Unterhaltungselektronik in die EG sollen angeblich von den EG-Behörden auf jährlich 5 bis 15% (je nach Geräteart) begrenzt werden. Das dürfte ein Anstoß für japanische Unternehmensplaner sein, die Möglichkeit einer Fertigung in europäischen Ländern schneller zu untersuchen.

1083 Verbrauchermärkte gibt es gegenwärtig in der Bundesrepublik; sie haben eine Verkaufsfläche von 3,16 Mio. qm (316 ha).

In Großbritannien wurden in den ersten acht Monaten dieses Jahres 77% mehr Farbfernsehgeräte verkauft als im Vergleichszeitraum des Vorjahres, während die Stückzahl der verkauften SW-Geräte um 15% niedriger lag.

Farbgeräte mit großem Bildschirm in Japan vertreiben lassen will die amerikanische Firma Motorola Inc. durch einen Vertragsabschluß mit der japanischen Aiwa Co. Ltd. Durch die veränderten Währungsrelationen liegt der Preis der amerikanischen Geräte in Japan etwa 30% niedriger als vergleichbare Geräte.

Die japanische Firma Sony soll einen Plan für die langfristige Unternehmensstrategie aufgestellt haben, nach dem noch mehr Fabriken als bisher im Ausland aufgebaut und noch mehr ausländische Führungskräfte eingestellt werden sollen.

An größere Gemeinschaftsantennen-Anlagen sind in der Bundesrepublik etwa 12% der Haushalte angeschlossen.

Der carry-corder von Graetz hat einen „Tick" fürs Bandende

„Tick" macht dieser tragbare Cassetten-Recorder, wenn die Taste herausspringt und das Gerät automatisch abschaltet. „Tick" bei der Aufnahme – „Tick" bei der Wiedergabe, ganz von selbst und immer pünktlich am Band-Ende.
Aber der „Tick" ist nur eine der sieben großen Tugenden des carry-corder von Graetz:

- Doppelspalt-Löschkopf, daher Verwendung von CrO_2-Cassetten möglich
- eingebautes, hochempfindliches Kondensator-Mikrofon, automatische Aufnahme-Aussteuerung
- mitgelieferte Extras: Netzkabel, bespielte Compact-Cassette
- er läuft mit Netz (110/240 V) und Batterie (4 Babyzellen à 1,5 V)
- Anschluß für Plattenspieler, Tonband- oder Rundfunkgerät; Handmikrofon und Ohrhörer
- stufenloser Schieberegler für Lautstärke

Dieses kleine Wunderwerk der Technik werden Sie für unter DM 200,– verkaufen. Mit Erfolg (falls Sie dafür einen Tick haben!).

Der carry-corder ist ab September lieferbar.

Graetz bekennt sich zum Fachhandel
Denn Graetz bekennt Farbe.

50. Jahrgang · Heft 11
November 1973
Josef Keller Verlag · Starnberg
Herausgeber: Josef Keller

radio-fernseh-händler

FACHBLATT FÜR DEN RADIO-, FERNSEH- UND PHONO-MARKT

Fachgroßhandel

Das Ende der Wartezeit

Wohl in keinem Land der Erde spielt der Radio-Fernseh-Fachgroßhandel eine derart wichtige Rolle in der Absatzwirtschaft wie bei uns: Er übernimmt für Hersteller Vertriebsfunktionen zu teilweise niedrigeren Kosten, als es manche Industriefirma könnte, und bietet den typischen Großhandelskunden eine Fülle von Dienstleistungen.

Gerade die sogenannten typischen Großhandelskunden aber haben im Laufe der letzten Jahre zu tiefgreifenden Strukturwandlungen im Großhandel geführt, indem sie sich anderen Bezugsquellen zuwandten: einerseits schlossen sich immer mehr Facheinzelhändler den verschiedenen Einkaufsvereinigungen an, andererseits bereiten die Hersteller dem Großhandel empfindliche Konkurrenz, indem sie zunehmend auch weniger umsatzstarke Einzelhändler beliefern. So steht heute jeder Großhändler vor der existenzentscheidenden Frage, wer nun eigentlich sein typischer Kunde sei.

Diese Situation entstand nicht ohne Mitschuld der Großhändler, denn allzu viele von ihnen haben sich jahrelang so sicher gefühlt, daß sie glaubten, eine Anpassung an den sich wandelnden Markt sei nicht nötig — marktgerechtes Wachstum gelang nur wenigen. Auch die Möglichkeiten der Kooperation sind im Großhandel noch nicht mit der nötigen Bereitschaft und Energie ausgeschöpft worden. Die bisherigen Bemühungen um eine wirkungsvolle horizontale Kooperation kränkeln an den zu stark betonten Eigeninteressen der Partner, und die vertikale Kooperation Großhandel — Einzelhandel wurde noch nie ernsthaft in größerem Maßstab praktiziert. Inzwischen übernehmen andere die Initiative: Industriefirmen binden Großhandelskreise stärker an sich oder betreten sogar den für alle gefährlichen und folgenreichen Weg, selbst Großhandlungen zu betreiben.

Unterdessen geraten immer mehr Großhändler in die Kostenklemme: Viele Einzelhändler sind nicht mehr bereit, die von ihrem Großhändler erbrachten Dienstleistungen, wie Unterhalt von Lager, Ausstellungsraum und Werkstatt, durch auch nur geringfügige höhere Einkaufspreise zu honorieren. Im Gegenteil — die Valuten werden teilweise so sehr überstrapaziert, daß selbst finanzstarke Großhändler an den Kapitalkosten fast ersticken.

Wenn etliche Großhändler in dieser Krisensituation damit beginnen, eigene Einzelhandelsgeschäfte zu betreiben, den Direktverkauf zu forcieren oder sich auf die Belieferung von Verbrauchermärkten zu konzentrieren, so ist das als Verzweiflungsschritt zwar verständlich, aber für ein Großhandelsunternehmen tödlich: Es wird entweder ein überdimensionierter Discounter oder ein unterkapitalisierter Verbrauchermarkt.

Der zahlenmäßig größte Teil der Fachhändler findet im Großhandel seine günstigste Bezugsquelle; er sollte sie nutzen, stützen und fördern. Andererseits sollte sich in Großhandelskreisen während der Jahre des Wartens und Verharrens eigentlich genügend Einsicht gebildet haben, daß zeitgemäße Konzepte entwickelt werden müssen. Eine kleine Schar von Unternehmern hat die Aufgabe bereits in Angriff genommen. W. Sandweg

Ungünstige Entwicklung

Erweiterungs-, Ersatz- und Rationalisierungs-Investitionen sind Voraussetzung jeden wirtschaftlichen Wachstums unter Wettbewerbsbedingungen. Auch der Elektrofachhandel ist permanent gezwungen, sein Ausstattungsniveau den Markterfordernissen anzupassen, will er den Konkurrenzkampf mit den Großbetriebsfirmen des Einzelhandels und den Vertriebsorganen der Industrie bestehen. Die ständige Beobachtung der Investitionsentwicklung ist darüber hinaus zur Analyse und kurzfristigen Prognose der Konjunktur in der Gesamtwirtschaft und in den einzelnen Branchen von großer Wichtigkeit. Das Münchner Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung widmet sich dieser Aufgabe seit rd. 20 Jahren. Es hat soeben die neuesten Ergebnisse für den Handel vorgelegt. Im folgenden Beitrag analysieren wir sie für unsere Fachsparten.

Der Großhandel investierte weniger

Im Großhandel mit Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräten sowie mit Elektroerzeugnissen[1] hat sich die Investitionstätigkeit im vergangenen Jahr relativ ungünstig entwickelt. Während die Umsätze im Branchendurchschnitt um rd. 9% zunahmen, haben sich die Aufwendungen für Bauten und Instandsetzung, Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie für betrieblich genutzte Kraftfahrzeuge um 14% verringert. Sie erreichten 1972 nur eine Höhe von 118 Mio. DM, das ist etwa 1% des Umsatzes. In den vorangegangenen Jahren hatte die Investitionsquote stets zwischen 1,2% und 1,3% betragen.

Im Durchschnitt aller Großhandelsbranchen war 1972 ein leichter Investitionsanstieg zu verzeichnen, der allerdings etwas geringer war als der Umsatzzuwachs.

Bezieht man die Gesamtaufwendungen für die Erstellung, die Erweiterung und den Umbau von Geschäftsgebäuden sowie die Anschaffung von Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie Kraftfahrzeugen auf die Zahl der beschäftigten Personen und auf die Geschäftsfläche, so zeigt sich in den Elektrobranchen des Großhandels für den Zeitraum 1971/72 ebenfalls eine spürbare Abnahme. Die Investitionssumme je beschäftigte Person betrug 1972 3075 DM gegenüber 3475 DM im Jahre 1971; je qm Geschäftsfläche wurden 1971 78 DM und 1972 60 DM investiert. Diese betriebswirtschaftlich interessanten Kennziffern haben lediglich für den Berichtskreis Gültigkeit; eine Hochschätzung war wegen der fehlenden Basisdaten nicht möglich.

Von den gesamten Brutto-Anlageinvestitionen unseres Fachgroßhandels entfielen im vergangenen Jahr rd. drei Fünftel auf Bauten und je ein Fünftel auf Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie auf Kraftfahrzeuge. Der Anteil der Bauinvestitionen war dabei spürbar rückläufig. Die stark gestiegenen Baupreise haben wohl manches Unternehmen dazu veranlaßt, ursprünglich vorgesehene Baumaßnahmen zurückzustellen oder ganz zu streichen. Immerhin war der Anteil der Bauinvestitionen in unserer Branche auch 1972 noch größer als im Durchschnitt aller Großhandelszweige.

1. Entwicklung der Brutto-Anlageinvestitionen des Großhandels in den Jahren 1969–1972

Jahr	Großhandel insgesamt			Großhandel mit Rundfunk-, Fernseh- u. Phonogeräten sowie mit Elektroerzeugnissen		
	in Mio. DM	Änderung gegen Vorjahr (%)	in % vom Nettoumsatz[1] (Inv.-Quote)	in Mio. DM	Änderung gegen Vorjahr (%)	in % vom Nettoumsatz[1] (Inv.-Quote)
1969	3500	+ 11	1,2	100	+ 65	1,2
1970	4070[2]	+ 16	1,4	120	+ 20	1,2
1971	4545[2]	+ 12	1,5	137[2]	+ 14	1,3
1972	4730[3]	+ 4	1,5	118[3]	— 14	1,0

2. Prozentuale Zusammensetzung der Investitionen des Großhandels in den Jahren 1969–1972 (Berichtskreisergebnisse)

Jahr	Großhandel insgesamt			Großhandel mit Rundfunk-, Fernseh- u. Phonogeräten sowie mit Elektroerzeugnissen		
	Bauten u. Instandsetzung	Betriebs- u. Geschäftsausstattung	Kraftfahrzeuge	Bauten u. Instandsetzung	Betriebs- u. Geschäftsausstattung	Kraftfahrzeuge
1969	51	28	21	62	15	23
1970	51	29	20	74	11	15
1971	52	30	18	70	14	16
1972	55	27	18	60	20	20

3. Entwicklung der Brutto-Anlageinvestitionen des Einzelhandels in den Jahren 1969–1972

Jahr	Einzelhandel insgesamt			Einzelhandel mit Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräten sowie mit Beleuchtungsartikeln		
	in Mio. DM	Änderung gegen Vorjahr (%)	in % vom Nettoumsatz[1] (Inv.-Quote)	in Mio. DM	Änderung gegen Vorjahr (%)	in % vom Nettoumsatz[1] (Inv.-Quote)
1969	3790	+ 19	2,7	102	— 23	2,4
1970	3720	— 2	2,3	96	— 6	2,0
1971	4360[2]	+ 19	2,4	105	+ 9	1,9
1972	5320[3]	+ 22	2,7	89[3]	— 15	1,5

[1] Ohne Mehrwertsteuer
[2] Revidiert
[3] Vorläufig

Quelle: Ifo-Investitionstest

Rückläufige Investitionsquote auch im Einzelhandel

Überraschend ruhig war 1972 die Investitionstätigkeit auch im Einzelhandel mit Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräten sowie mit Beleuchtungsartikeln. Während nach den Plänen der Unternehmer mit einer spürbaren Investitionssteigerung zu rechnen war, ergab die neue Ifo-Erhebung einen Rückgang von rd. 15% auf knapp 90 Mio. DM (1971: 105 Mio. DM). Damit war die Investitionsentwicklung in unserer Bran-

[1] Eine weitere Aufgliederung dieses Bereichs wurde vom Ifo-Institut nicht vorgenommen.

DM
1.935,–*
o. MwSt

AFS 3331

universell in der Anwendung– zuverlässig im Einsatz

Der AM-FM-Sender AFS 3331 eignet sich besonders für den Einsatz in der Entwicklung, Fertigung und Wartung von hochwertigen Empfängern in den AM- und FM-Rundfunkbereichen.

Besonderheiten:

O Lückenloser Frequenzbereich 100 kHz bis 120 MHz
O AM-Modulation ab 100 kHz, FM-Modulation ab 20 MHz O Stereomodulation im Bereich 80...120 MHz O Wobbelbar in ZF-Bereichen 460 kHz; 5,5 MHz; 10,7 MHz O Gute Mittenfrequenzstabilität und geringer Störhub gestatten Betrieb als Schmalbandwobbler
O 100 kHz-/1 MHz-Quarzspektrum für Eichzwecke

* Komplett mit Standardzubehör.

Kurzdaten:

Senderbereiche
100 kHz...120 MHz (12 Teilbereiche)
Frequenzunsicherheit
$\pm 1 \cdot 10^{-2}$
Ausgangsspannung
35 mV an 60 Ω (elektron. geregelt)
Modulation intern
AM 1 kHz 30%, 5 kHz 60%
FM 1 kHz; Hub 0...100 kHz
Modulation extern
AM...30 kHz, FM...53 kHz

Wobbelbereiche
0,41...0,51; 4,6...9,0; 9,0...12 MHz
Ausgang
300 mV elektron. geregelt / 60 Ω
Wobbelfrequenz
4...25 Hz (Sägezahn)
Festmarke
10,7 MHz, $1 \cdot 10^{-3}$
Quarzspektrum
100 kHz, 1 MHz

Wo Zuverlässigkeit zum Begriff wird

NORDMENDE
electronics

Bitte fordern Sie unsere ausführlichen Unterlagen an.
Norddeutsche Mende Rundfunk KG
Bereich Meßgeräte – Industrie-Elektronik
28 Bremen 44, Postfach 44 83 60

4. Zusammensetzung der Investitionen des Einzelhandels in den Jahren 1969–1972 (Berichtskreisergebnisse)

Jahr	Einzelhandel insgesamt			Einzelhandel mit Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräten sowie mit Beleuchtungsartikeln		
	Bauten u. Instandsetzung	Betriebs- u. Geschäftsausstattung	Kraftfahrzeuge	Bauten u. Instandsetzung	Betriebs- u. Geschäftsausstattung	Kraftfahrzeuge
1969	63	34	3	47	22	31
1970	63	33	4	56	19	25
1971	70	26	4	61	32	7
1972	65	32	3	63	17	20

5. Investitionspläne des Elektrohandels für 1973

Bereich	Im Vergleich zum Vorjahr wollen ... % der Firmen investieren			Entwicklungstendenzen für 1973 nach den Planangaben der Firmen
	mehr	gleichviel	weniger	
Großhandel	45	20	35	starke Zunahme
Einzelhandel	16	43	41	leichte Zunahme

Quelle: Ifo-Investitionstest

che gegenläufig zur Entwicklung im gesamten Einzelhandel, in dem eine Zunahme um gut ein Fünftel zu verzeichnen war.

Es fällt auf, daß die Investitionsquote im Einzelhandel mit Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräten sowie mit Beleuchtungsartikeln seit Jahren kontinuierlich zurückgeht. Lag sie 1969 noch bei 2,4%, so betrug sie 1972 nur mehr 1,5% des Umsatzes. Im Durchschnitt aller Einzelhandelsbranchen war sie mit 2,7% annähernd doppelt so groß. Sollte sich diese Entwicklung fortsetzen, ist die Gefahr nicht von der Hand zu weisen, daß der Elektroeinzelhandel mit seinem Leistungsangebot ins Hintertreffen gerät.

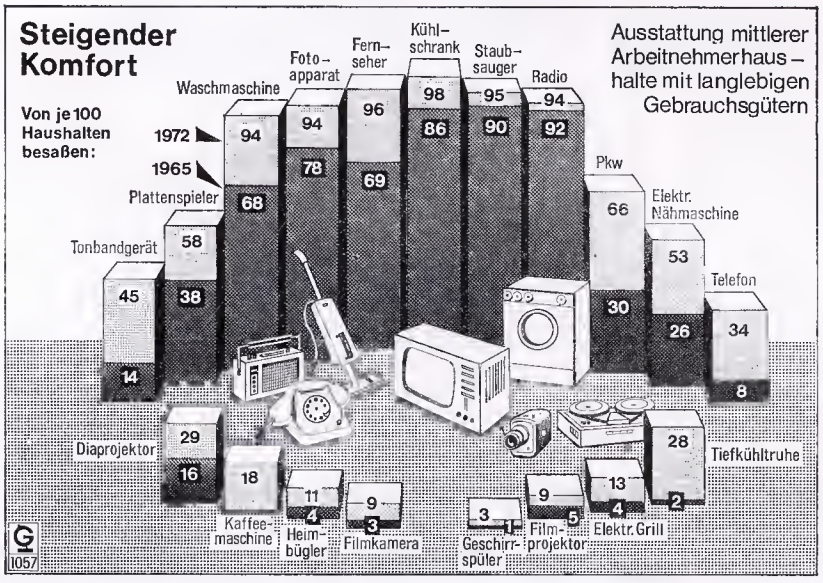
Stark zugenommen haben 1972 die Ausgaben für die Anschaffung von betrieblich genutzten Kraftfahrzeugen; hier war offensichtlich ein gewisser Nachholbedarf – 1971 waren hierfür nur 7% des Investitionsbudgets verwendet worden – aufgetreten. Vergleicht man die Investitionsstruktur unserer Branche mit der des gesamten Einzelhandels, so fällt der anomal hohe Kraftfahrzeuganteil besonders auf. Im Durchschnitt aller Einzelhandelsbranchen wird ein erheblich höherer Anteil des Investitionsbudgets für Betriebs- und Geschäftsausstattung verwendet.

Zunahme der Investitionen ist sehr fraglich

Für das laufende Jahr beabsichtigten die Unternehmen der Elektrobranchen des Handels, ihre Investitionsetats aufzustocken. Dies gilt vor allem für den Großhandel. Allerdings ist hierbei zu berücksichtigen, daß diese Investitionspläne bereits im Frühjahr abgegeben wurden. In der Zwischenzeit hat sich jedoch die konjunkturelle Situation etwas verschlechtert (die Anschaffungspläne der Konsumenten für langlebige Gebrauchsgüter deuten auf ein Nachlassen des Umsatzwachstums in den nächsten Monaten hin) und die Finanzierungskosten für Fremdkapital haben sich erheblich verteuert; vielfach sind Kredite überhaupt nicht mehr zu bekommen.

Es erscheinen deshalb Zweifel angebracht, ob es tatsächlich zu der angekündigten starken Zunahme der Investitionen im Elektrogroßhandel kommt. Im Einzelhandel hatte ohnehin ein größerer Teil der Unternehmen Investitionseinschränkungen als Investitionserhöhungen angekündigt. Allerdings war das Ausmaß der gemeldeten Erhöhungen wesentlich stärker als das Ausmaß der vorgesehenen Kürzungen, so daß sich insgesamt eine leichte Zunahme der geplanten Investitionen ergab.

Angesichts der derzeitigen Kreditmisere ist hier für 1973 sogar mit so starken Planrevisionen nach unten zu rechnen, daß sich das Investitionsvolumen erneut verringert. ■



rfh-Konjunkturbericht

Der Fachhandel im September

Die in unserem Monatsbericht zusammengestellten Angaben beruhen auf den wichtigsten Ergebnissen des neuesten Ifo-Konjunkturtests für unsere Branche.

Einzelhandel

Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräte

Die Geschäftslage wurde auch im September von über der Hälfte der Firmen als befriedigend angesehen. Die negativen Meldungen (Geschäftslage „schlecht") waren mit drei Zehnteln allerdings doppelt so zahlreich wie die positiven. Bei großen Unterschieden von Firma zu Firma konnten die entsprechenden Vorjahresergebnisse im Durchschnitt nicht erreicht werden. Nach den Meldungen der Firmen zu schließen, war das Umsatzminus jedoch kleiner als in den beiden Vormonaten.

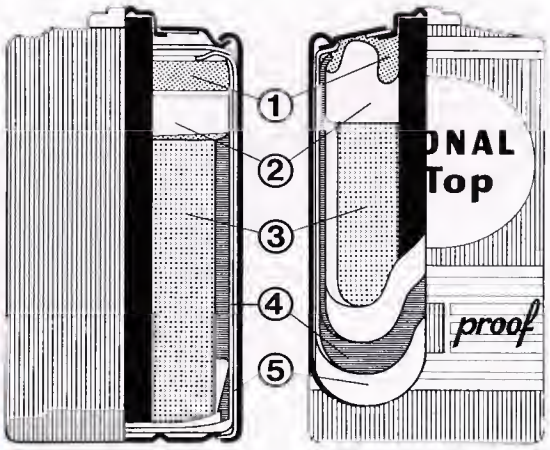
Überdurchschnittlich häufig, nämlich von der Hälfte der Testfirmen, wurde die Geschäftslage für Fernsehgeräte als schlecht beurteilt. Bei Farbfernsehgeräten sprach allerdings auch ein Fünftel von einer guten Geschäftslage. Die Vorjahresumsätze konnten bei Schwarzweiß-Geräten nahezu durchweg nicht erreicht werden. Eine vergleichsweise rege Nachfrage herrschte nach Schallplatten.

Das starke Herz

Bringt kräftigen „Puls" ins Batterie-Geschäft...

National ist ein großer, guter Name. National hat dem Phono- und TV-Markt viele Impulse gegeben. Mit den Hi-Top-Batterien kommt eine neue Kraft, ein starkes Herz für Radios, Tonbandgeräte, Foto- und Filmausrüstungen, Trockenrasierer.

Hi-Top-Batterien sind Spitzenleistungen japanischer Technik, hergestellt in Europa. Ihre konstante Leistung und Langlebigkeit strahlt auf den Umsatz aus. Sie verkauft sich gut. Wollen Sie diesen gewinnbringenden »Strom« an Ihrem Geschäft vorbeifließen lassen?



...denn:

National setzt dem Alten die neue, bessere Technik, das modernere Material entgegen.

① Obere Abdichtung: Nicht Pech, sondern Polyäthylen. Läßt »treibende« Gase entweichen. **Größere Kapazität. Kein Austrocknen.**

② Hohlraum: ist größer, nimmt mehr »treibende« Gase auf. Zusätzliche **Sicherheit gegen Auslaufen.**

③ Depolarisationsmasse: Elektrolytisches Mangandioxyd anstatt natürlichem Mangandioxyd. Verminderung der Selbstentladung. **3 Jahre lagerfähig. Größere Kapazität.**

④ Zinkbecher: ist dicker, hält länger, verstärkt die **Sicherheit gegen Auslaufen.**

⑤ Innerer Mantel: Vinylhülse, nicht Ölpapier. **Kein Auslaufen** durch Korrosion des Zinkbechers.

Diese Tatsachen helfen verkaufen!

Das starke Herz

NATIONAL

Transonic Elektrohandelsges. mbH & Co
2 Hamburg 1, Wandalenweg 20, Tel. 28 74-1, Telex 2 163 048

Die Lagerbestände waren weiterhin beim überwiegenden Teil der Firmen (sieben Zehntel) normal, bei einem zunehmenden Teil (rd. drei Zehntel) überhöht. Lagerüberhänge gab es in allen Sparten; am zahlreichsten waren die Meldungen über zu große Lager bei Farbfernsehgeräten (zwei Fünftel).

Die Verkaufspreise veränderten sich auch im Berichtsmonat nicht. Nur vereinzelt wurde von Preiserhöhungen gesprochen. Diese konzentrierten sich offensichtlich ganz auf Schallplatten.

Die längerfristigen Geschäftsaussichten werden diesmal recht unterschiedlich, insgesamt jedoch ähnlich positiv wie in den letzten Monaten beurteilt. Während man die Absatzaussichten für Schallplatten in den nächsten Monaten als recht gut ansieht, sind die Geschäftserwartungen insbesondere für Rundfunkgeräte sehr unterschiedlich.

Beleuchtungs- und Elektroartikel

Die Geschäftslage wurde – wie im Vormonat – doch recht häufig, nämlich von drei Zehnteln der Testfirmen, als schlecht bezeichnet. Die Umsätze des Vorjahres konnten von einem Fünftel der Firmen übertroffen werden, während ein Drittel ein Minus gegenüber dem Vorjahr aufzuweisen hatte. Besonders häufig, nämlich bei drei Fünfteln der Testfirmen, blieben die Umsätze mit elektrischen Großgeräten hinter den Vorjahreswerten zurück. Bei Beleuchtungskörpern konnte das entsprechende Vorjahresniveau in etwa erreicht werden.

Die Lagerbestände erwiesen sich diesmal bei einem Viertel der Firmen und damit doppelt so häufig wie im Vormonat als überhöht.

Die Verkaufspreise tendierten weiter nach oben, und zwar bei über einem Fünftel der Firmen. Weitgehend stabil waren die Verkaufspreise für elektrische Großgeräte.

Die Geschäftslage für die nächsten 6 Monate wird ähnlich beurteilt wie die derzeitige. Pessimistisch ist man vor allem bezüglich der Umsatzentwicklung bei elektrischen Großgeräten.

Großhandel

Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräte

Die Großhandelstestfirmen beurteilten die Geschäftslage ungünstiger als der Einzelhandel; per saldo sprachen rd. drei Zehntel der Firmen von einer schlechten Geschäftslage. Die Umsätze von September 1972 wurden per saldo von etwa einem Zehntel der Firmen nicht erreicht. Im Durchschnitt dürfte damit das entsprechende Vorjahresniveau – im Gegensatz zu den Vormonaten – nur leicht unterschritten worden sein. Am schwächsten war im Berichtsmonat offensichtlich die Absatzlage bei Schwarzweiß-Fernsehgeräten.

Die Lagerbestände wurden abermals von rd. vier Fünfteln der Testfirmen als normal und von einem Fünftel als zu groß angesehen. Am häufigsten, nämlich bei zwei Fünfteln der Firmen, erwiesen sich die Bestände an Farbfernsehgeräten als überhöht. Bei Schwarzweiß-Fernsehgeräten waren die Lager – trotz der relativ ruhigen Nachfrage – teilweise zu klein.

Die Verkaufspreise blieben im Berichtsmonat nahezu durchweg stabil. Nur ganz vereinzelt wurden in sämtlichen Sparten Preiserhöhungen vorgenommen. Für die nächsten drei Monate rechnet man durchweg mit stabilen Verkaufspreisen.

Die längerfristigen Geschäftsaussichten werden von den Testfirmen ähnlich beurteilt wie die derzeitige Geschäftsentwicklung: Nur vereinzelt erwartet man einen günstigeren Geschäftsverlauf als bisher.

Beleuchtungs- und Elektrogeräte

Das Firmenurteil lautete nahezu durchweg: Geschäftslage befriedigend. Gegenüber den beiden Vormonaten ist damit eine – wenn auch nur leichte – Geschäftsbesserung eingetreten. Die Vorjahresumsätze konnten im Durchschnitt geringfügig übertroffen werden. Am schwächsten erwies sich auch hier die Absatzsituation für elektrische Großgeräte.

Die Lagerbestände waren weiterhin überwiegend normal und teilweise – bei einem Viertel der Firmen – zu groß, und zwar hauptsächlich bei elektrischen Geräten.

Die Verkaufspreise stiegen zwar weiter an, jedoch offensichtlich nicht in dem Umfange wie in den beiden Vormonaten. Im Berichtsmonat nahm ein Viertel der Firmen Preiserhöhungen vor. Für die nächsten Monate rechnet man jedoch weiterhin vielfach damit, Preiserhöhungen am Markt durchsetzen zu können.

Die längerfristigen Geschäftsaussichten werden sich – nach Meinung der Firmen – kaum verändern. Bei elektrischen Großgeräten rechnet man mit einer leichten Verschlechterung, bei Beleuchtungskörpern dagegen mit einer leichten Verbesserung der Geschäftslage. ■

Produktionsübersicht
Monat August

Gebiet: Bundesrepublik einschließlich West-Berlin
Quelle: Fachverband Rundfunk und Fernsehen im ZVEI

Geräteart	Produktionswert in Mio. DM 1973	1972	Unterschied (%)	Produzierte Stückzahl in tausend Stück 1973	1972	Unterschied (%)	Produktionswert je Stück in DM 1973	1972	Unterschied (%)
Fernsehempfänger									
Farbgeräte	184	117	+ 57	132	85	+ 55	1395,—	1375,—	+ 1
SW-Geräte	37	31	+ 19	98	78	+ 26	379,—	395,—	— 4
Rundfunkempfänger									
Koffer-, Kfz- und Taschenempfänger	45	30	+ 50	271	209	+ 30	165,—	144,—	+ 15
Tischempfänger, nicht kombiniert	29	21	+ 38	89	78	+ 14	328,—	274,—	+ 20
Kombinierte Empfänger	11	6	+ 83	19	14	+ 36	584,—	448,—	+ 30
Summe der Produktionswerte	306	205	+ 49	Die Produktionswerte wurden auf volle Mio. DM, die produzierten Stückzahlen auf volle Tausend, die Unterschiede auf ganze Prozentzahlen gerundet. Die berechneten Zahlen wurden mit Rechenschiebergenauigkeit ermittelt.					

Suchen Sie einen Plattenspieler mit annähernder Studio-Qualität (DIN 45500), der trotzdem in der mittleren Preisklasse liegt? Dann werden Sie bald feststellen, daß der BSR McDonald HT70 schwerlich zu schlagen ist. Seine fortgeschrittene Konzeption beinhaltet einen voll ausbalancierten Tonarm, eine Antiscating-Einrichtung, einen außerordentlich ruhig laufenden Synchronmotor, einen besonders schweren Plattenteller und eine mitlaufende Einzelspielachse. Wir liefern den HT70 wahlweise mit einem ADC K7E Magnet-Tonabnehmersystem mit elliptisch geschliffenem Diamanten oder mit einem Shure M75-6S.

Schreiben Sie uns bitte, wenn Sie mehr erfahren möchten über den HT70 und die anderen BSR McDonald-Modelle, die wir Ihnen hier leider nur kurz vorstellen können.

Der 810 Studio-Plattenspieler DIN 45500
Er ist einer der besten Plattenspieler, die wir je gebaut haben. Das Britische Design Council hat ihn für sein hervorragendes Design ausgezeichnet. Seine Wiedergabequalität entspricht professionellen Anforderungen. Er ist jetzt wahlweise mit einem ADC K3E Magnet-Tonabnehmersystem mit elliptisch geschliffenem Diamanten oder mit einem Shure M75-6S ausgestattet.

Der 710 Studio-Plattenspieler DIN 45500
Er arbeitet mit der Präzision eines Elektronen-Rechners. Die vorprogrammierte Kurvensteuerung ist nur einer seiner bemerkenswerten Vorzüge. Unter anderem gewährleistet ein ADC K5E Tonabnehmersystem mit elliptisch geschliffenem Diamanten oder ein Shure M75-6S eine völlig verzerrungsfreie Wiedergabe Ihrer Schallplatten.

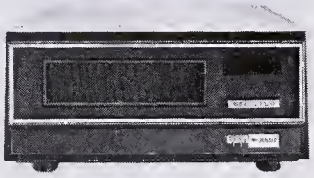
Der MP60 Einzelspieler
Viele Musikfreunde beginnen ihre Stereo-Anlage mit dem MP60, denn er bietet eine bemerkenswerte Vielfalt an technischen Eigenschaften zu einem äußerst günstigen Preis. Wir liefern ihn jetzt wahlweise mit einem ADC K8 Tonabnehmersystem oder mit einem Shure M75-6S.

Der 610 Automatikwechsler
Der 610 ist die geglückte Kombination eines hochpräzisen Einzelspielers für drei Geschwindigkeiten und eines außerordentlich ruhig laufenden Automatikwechslers. Er ist wahlweise mit dem ADC K8 Tonabnehmersystem oder einem Shure M75-6S ausgestattet.

Der 510 Automatikwechsler
Mit dem 510 beweisen wir, daß technische Perfektion nicht unbedingt teuer sein muß. Denn der 510 besitzt unter anderem eine Antiscating-Einrichtung, einen hydraulischen Tonarmlift und wahlweise ein ADC K8 Tonabnehmersystem oder ein Shure M75-6S.

Der 210 Automatikwechsler
Der 210 bietet Ihnen mehr Möglichkeiten als manch größerer Plattenspieler. Obwohl er nur 35x26x14 cm groß ist und nur 3 kg wiegt, hat er unter anderem eine Aufsetzhilfe, einen dynamisch ausgewuchteten 2-Pol-Motor und ein Stereo-Keramik-Tonabnehmersystem.

Der TD8S 8-Spur-Kassettenspieler
Der TD8S vervollkommnet Ihre HiFi-Anlage. Er wird direkt an Ihren Verstärker angeschlossen und spielt, wenn Sie es wollen, ununterbrochen mit automatischer und manueller Programmwahl.

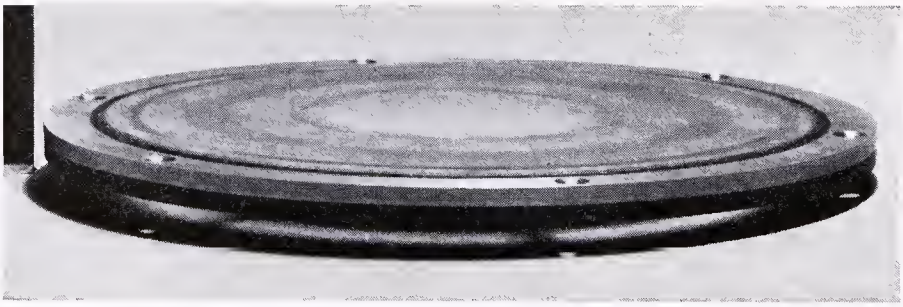


„Das Bessere ist der Feind des Guten."

VERTRIEB:
BSR GmbH
3203 Sarstedt/Hannover, Am Boksberg 4
VERTRETUNG IN DER BRD:
Thiele und Ulisch
4650 Gelsenkirchen, Markenstraße 35
Tel.: 0 23 22/5 52 79
VERTRETUNG IN ÖSTERREICH:
J. K. Sidek
Wiedner Hauptstraße 43, 1040 Wien
VERTRETUNG IN DER SCHWEIZ:
Ernst Wyder
CH 5430 Wettingen, Seminarstraße 71

BSR
McDONALD

Selten ist HiFi so preiswert.



Produkt-Neuheiten

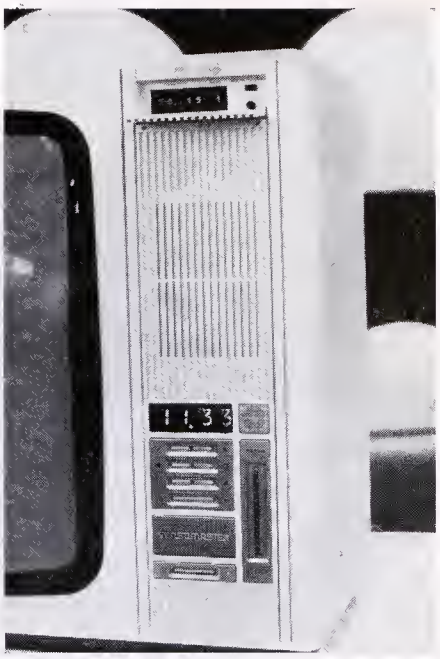
Aktuelles in Bildern

Oben: Das neuartige elektrodynamische JWM-Schallwandler-System der Firma Josef W. Manger, Arnstein, arbeitet den uns vorliegenden Oszillogrammen zufolge nicht nur ungewöhnlich impulsgetreu, sondern ist auch extrem flach: Der abgebildete Lautsprecher hat einen Außendurchmesser von 185 mm und eine Gesamttiefe von nur 16 mm. Der Hersteller verspricht sich eine starke Nachfrage vor allem für das Industriegeschäft, obwohl die Systeme nicht gerade billig sind.

Links: Solarphon nennt Nordmende einen vorerst nicht lieferbaren Kopfhörer für die Wiedergabe des Fernsehtons. Der Ton würde dieser Zukunftsvision zufolge vom Bedienteil des Fernsehempfängers auf ein Infrarot-Lichtsignal aufmoduliert und von einem Infrarot-Detektor auf dem Kopfhörer empfangen. Eine ähnliche Lösung für die drahtlose Übertragung des Fernsehtons vom Fernsehempfänger auf Kopfhörer hat Philips vorgeschlagen, allerdings mit Ultraschall. Philips plant, Sender und Empfänger dieser Fernsehtonbrücke in Serie zu fertigen. Gegenwärtig mögen solche Entwicklungen noch als kurios angesehen werden, doch wir halten es für sehr wichtig, daß der Bedienteil des Fernsehgerätes vom Bildschirm drahtlos getrennt wird. Der Weg dorthin wird in den nächsten Jahren wieder Bewegung in die erstarrten Formen der Fernsehgeräte bringen. Vielleicht wird man später einmal wirklich von Bedienungskomfort in der Unterhaltungselektronik sprechen können.

Unten links: Die schwedische Firma Luxor Industri AB, Motala, möchte ihre Erzeugnisse demnächst auch auf dem bundesdeutschen Markt absetzen. Das Unternehmen beschäftigt sich ausschließlich mit Entwicklung, Fertigung und Vertrieb von Geräten der Unterhaltungselektronik und wurde vor 50 Jahren von seinem heutigen Besitzer gegründet. Sämtliche Produkte werden unter Berücksichtigung der DIN-Normen gefertigt; ihre Ausstattung entspricht, wie wir aus dem deutschsprachigen Katalog entnehmen konnten, voll den auf unserem Markt gestellten Ansprüchen. Unser Bild zeigt als Beispiel eine Stereoanlage mit zwei rundstrahlenden Boxen. Gegenwärtig hat Luxor noch keinen Vertrieb in der BRD aufgebaut.

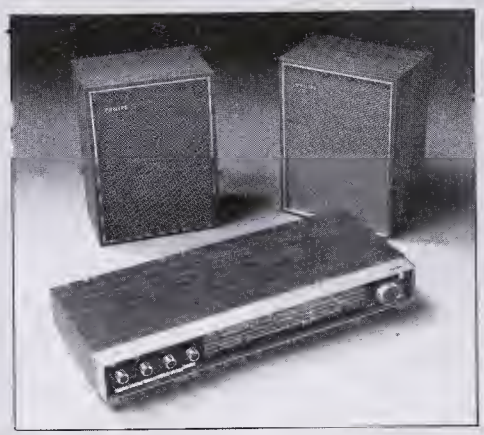
Unten rechts: Eine Digitaluhr sowie eine digitale Schaltuhr baut Loewe Opta in ein Farbfernsehgerät ein, das etwa Februar/März nächsten Jahres auf den Markt kommen soll.



Die Firma Saba möchte es dem Verbraucher ermöglichen, alle seine Geräte der Unterhaltungselektronik zu einer formalen und funktionalen Einheit zusammenzufassen. Dazu entwickelte das Unternehmen das „System 3000", das aus drei Grundelementen besteht: ein Basiskörper, der als Sockel dient, eine Geräteeinheit und ein Container zur Aufnahme von Zubehör oder vorhandenem Gerät. Jedes dieser Grundelemente wird in zwei Größen angeboten. Saba hat das System, das eine neue Form eines Unterhaltungs- und Kommunikations-Centers darstellen soll, als Idee zur Diskussion gestellt. Unser Diskussionsbeitrag: Solange bei solchen Vorschlägen die Bedienungselemente immer noch in der Nähe von Lautsprechern und Bildschirm angeordnet sind, dienen diese Systeme nicht dem Verbraucher, sondern allenfalls als Ausstellungsobjekte.

Die Firma Uher entwickelte aus dem bisherigen Modell CR 124 den neuen Hi-Fi-Cassettenrecorder CR 210 stereo, das wohl kleinste batteriebetriebene Gerät dieser Art mit Auto-Reverse-Betrieb und automatischer Umschaltung auf CrO_2-Band. Das CR 210 stereo ist extrem kompakt aufgebaut und hat ein sehr sympathisches „Gesicht", das auf Qualität im Innern schließen läßt. Hätte das Gerät auch noch eine Rauschunterdrükkung nach dem Dolby-System, dann wäre der Firma Uher mit diesem Modell der große Wurf geglückt. Der Endverkaufspreis des neuen Gerätes, das seit September ausgeliefert wird, liegt knapp unter 1000,– DM.

Wer für die spielerischen Möglichkeiten der Quadrofonie zu haben ist, wird sich an dem Quadrofonie-Oszilloskop SH-3433 von National-Technics begeistern können. Mit diesem Gerät lassen sich die Phasen- und Pegelbeziehungen der vier ausgesteuerten Kanäle optisch überwachen, so daß die „Raumakustik optimal ausgenutzt werden" kann, wie es in den Firmenunterlagen heißt. Als Kontrollgerät erlaubt es – und hier scheint uns die wichtigere Anwendung zu liegen – ein fehlerfreies Anschließen und eine einwandfreie Justierung jeder Vierkanal-Anlage. Der Endverkaufspreis des Gerätes beträgt 895,– DM.



Jupiter Stereo RH 901
Stereo-Steuergerät
mit Lautsprecherboxen

- 2 x 10 W Musikleistung
- 5 Wellenbereiche: UKW, 2 x MW, LW, KW
- Automatische UKW-Scharfabstimmung
- Stereo-Decoder mit Schwellenwert-Automatik
- Raumsparende, klangstarke Breitband-Lautsprecherboxen mit optimaler Anpassung

Für kräftigen Umsatz
...Stereokraft komp

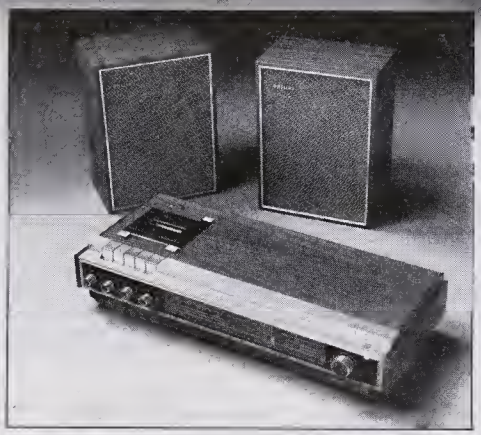
Uranus Stereo RH 814
Phono-Steuergerät mit Lautsprecherboxen

- 2 x 10 W Musikleistung
- 5 Wellenbereiche: UKW, 2 x MW, LW, KW
- Stereo-Plattenwechsler mit freitragender Stapelachse, Durchmesservorwahl und Aufsetzmechanik
- Eingebautes Ablagefach für Zubehör (öffnet sich auf Tastendruck)
- Klangvolle Breitband-Lautsprecherboxen mit optimaler Anpassung

Technische Änderungen und Lieferm̈öglichkeiten vorbehalten.
Deutsche Philips GmbH PHF 316/11.912

Capella Stereo RH 943 DNL
Phono-Cassetten-Steuergerät mit Lautsprecherboxen

- Heimstudio – raumsparende Kombination von Stereo-Plattenspieler und Stereo-Cassetten – Tonbandgerät mit einem Stereo-Steuergerät
- 2 x 10 Watt Musikleistung
- 5 Wellenbereiche: UKW, 2x MW, LW, KW
- Stereo-Plattenspieler mit Aufsetzautomatik; 33⅓, 45 U/min
- Stereo-Cassetten-Tonbandgerät mit elektronisch geregelter Motor für optimalen Gleichlauf
- Aussteuerungsautomatik, Bandzählwerk und Pausentaste
- DNL-Schaltung, abschaltbar
- Klangvolle Breitband-Lautsprecherboxen mit optimaler Anpassung



Saturn Stereo RH 811 DNL
Cassetten-Steuergerät mit Lautsprecherboxen

- Funktionelle Harmonie von Stereo-Steuergerät und Stereo-Cassetten-Tonbandgerät
- 2 x 10 Watt Musikleistung
- 5 Wellenbereiche: UKW, 2 x MW, LW, KW
- Aussteuerungsautomatik für bestmögliche Aufnahmen
- Bandzähler und Pausentaste im Stereo-Cassetten-Tonbandgerät, DNL-Schaltung
- Elektronisch geregelter Motor für optimalen Gleichlauf
- Raumsparende klangstarke Breitband-Lautsprecherboxen mit optimaler Anpassung

akt

Eine überzeugende, zukunftsgerechte
Stereo-Konzeption, die erfolgreich ist.
Die viel leistet . . .
Auch für Ihren Umsatz.
Ein vielseitiges Programm,
das in den Wünschen Ihrer Kunden
keine Lücke läßt.

PHILIPS

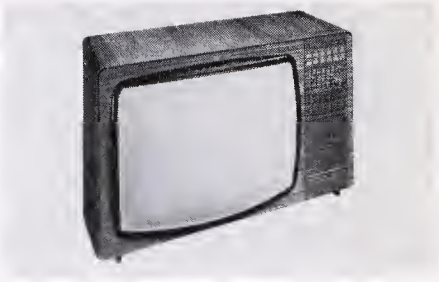
Produkt-Neuheiten

Farbfernseh-Empfänger

Bilddiagonale größer als 50 cm

Die angegebenen Endverkaufspreise beruhen auf eigenen Ermittlungen und Schätzungen der Redaktion

Marke: Grundig
Modellname: Super Color 7511
Lieferbeginn: Oktober 1973
Endverkaufspreis: etwa bei 2200 DM
Bilddiagonale: 66 cm
Fernbedienung: Kabel (Sonderzubehör)
Gehäuse: vom Hersteller nicht angegeben



Marke: Saba
Modellname: Ultra CSL 6725 color telecomputer
Lieferbeginn: Dezember 1973
Endverkaufspreis: 2298 DM (geb.)
Bilddiagonale: 67 cm (Dünnhals)
Fernbedienung: Kabel
Gehäuse: vom Hersteller nicht angegeben

Marke: Grundig
Modellname: Super Color 6011
Lieferbeginn: Oktober 1973
Endverkaufspreis: etwa bei 2300 DM
Bilddiagonale: 66 cm
Fernbedienung: Ultraschall
Gehäuse: vom Hersteller nicht angegeben

Marke: Grundig
Modellname: Super Color 8520
Lieferbeginn: Oktober 1973
Endverkaufspreis: etwa bei 2500 DM
Bilddiagonale: 66 cm
Fernbedienung: Ultraschall
Gehäuse: vom Hersteller nicht angegeben
Wichtigster Wettbewerbsvorteil: 12 Programmspeicher

Marke: Siemens
Modellname: Alpha FC 387
Lieferbeginn: Oktober 1973
Endverkaufspreis: knapp über 2500 DM
Bilddiagonale: 67 cm
Fernbedienung: Ultraschall
Gehäuse: weiß

Marke: Grundig
Modellname: Super Color 6040
Lieferbeginn: Oktober 1973
Endverkaufspreis: etwa bei 2400 DM
Bilddiagonale: 66 cm
Fernbedienung: Ultraschall
Gehäuse: vom Hersteller nicht angegeben
Wichtigster Wettbewerbsvorteil: 12 Programmspeicher

Marke: Rank Arena
Modellname: F 22 B 113 „Kensington"
Lieferbeginn: Januar 1974
Endverkaufspreis: möglicherweise über 1600 DM
Bilddiagonale: 56 cm
Fernbedienung: nein
Gehäuse: Nußbaum natur, Palisander, Teak, Weiß-Schleiflack
Wichtigster Wettbewerbsvorteil: 2 Jahre Garantie

Marke: Siemens
Modellname: FC 337 teletronic
Lieferbeginn: Oktober 1973
Endverkaufspreis: knapp unter 2300 DM
Bilddiagonale: 67 cm
Fernbedienung: nein
Gehäuse: Nußbaumdekor hell seidenglanz

Erfolg kommt selten (von) allein.

Wir verkaufen mehr Plattenspieler-Chassis als irgend jemand sonst auf der Welt. Und das hat seine Gründe: Erstens bauen wir 15 Plattenspieler-Typen, die es mit jedem anderen Modell ihrer jeweiligen Klasse aufnehmen.
Und zweitens bauen wir diese Plattenspieler – im Gegensatz zu den meisten Herstellern – nach dem Grundsatz, alle wichtigen Bauteile selbst herzustellen.
Das ist das „Geheimnis" unseres Erfolges. Und dieser Grundsatz zahlt sich aus. Er hält unsere Preise niedrig und macht unsere Plattenspieler zu den zuverlässigsten, die Sie kaufen können.
Diese Zuverlässigkeit ist unter anderem ein Ergebnis der Zusammenarbeit mit der zur BSR-Gruppe gehörenden Audio Dynamic Corporation (ADC), die speziell für unsere BSR-Geräte das ADC K7E Magnet-Tonabnehmersystem mit elliptisch geschliffenem Diamanten herstellt. Damit wir Ihnen noch mehr bieten können als die meisten anderen Plattenspieler-Hersteller.

Machen Sie unseren Erfolg doch auch zu Ihrem Erfolg!

BSR

BSR GmbH, 3203 Sarstedt/Hannover, Am Boksberg 4
Telefon: 0 50 66/42 04-6 · Telex: 09 27 250

Produkt-Neuheiten

Farbfernseh-Empfänger

Bilddiagonale kleiner als 50 cm

Die angegebenen Endverkaufspreise beruhen auf eigenen Ermittlungen und Schätzungen der Redaktion

Produkt-Neuheiten

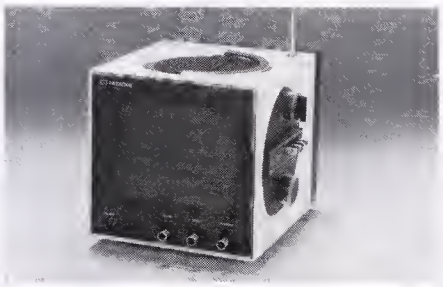
Schwarzweiß-Fernseh-Empfänger

Bilddiagonale kleiner als 46 cm

Die angegebenen Endverkaufspreise beruhen auf eigenen Ermittlungen und Schätzungen der Redaktion

Marke: Nivico
Modellname: 3020 GM
Lieferbeginn: Januar 1974
Bilddiagonale: 13 cm
Stromquelle: Netz oder einlegbare Batterien
Gewicht: 2,7 kg
In letzter Minute erfuhren wir: Das Gerät wird nur an Hertie geliefert.

Marke: Hitachi
Modellname: CEP-285
Lieferbeginn: Mai 1974
Endverkaufspreis: keine genaue Schätzung möglich
Bilddiagonale/Ablenkwinkel: 46 cm/110°
Gehäusetiefe: 37,5 cm
Gehäuse: Nußbaum



Marke: Hitachi
Modellname: V-17
Lieferbeginn: Mitte 1974
Endverkaufspreis: keine genaue Schätzung möglich
Bilddiagonale: 23 cm
Stromquelle: Netz oder eingesetzte Batterien (3 Stunden) oder 12-V-Autobatterie
Gewicht: vom Hersteller nicht genannt

Marke: Philips
Modellname: Fernseh-Philetta
Lieferbeginn: Ende 1973/Anfang 1974
Endverkaufspreis: möglicherweise knapp über 500 DM
Bilddiagonale: 31 cm
Stromquelle: Netz oder 12-V-Batterie
Gewicht: vom Hersteller nicht genannt

Marke: Sony
Modellname: KV-1810 E
Lieferbeginn: Oktober 1973
Endverkaufspreis: 1698 DM (unverb. R.-Pr.)
Bilddiagonale/Ablenkwinkel: 46 cm/114°
Gehäusetiefe: 38 cm
Gehäuse: Nußbaum, weiß (ab Jan. 74)

Marke: National
Modellname: TR-505 EU
Lieferbeginn: Anfang 1974
Endverkaufspreis: möglicherweise bei 450 DM
Bilddiagonale: 14 cm
Stromquelle: Netz oder 9 einlegbare Monozellen oder 12-V-Autobatterie
Gewicht: 3,5 kg
Wichtigster Wettbewerbsvorteil: handliches Gerät im Military-Look

Marke: Siemens
Modellname: FK 181 Electronic
Lieferbeginn: Oktober 1973
Endverkaufspreis: knapp über 600 DM
Bilddiagonale: 44 cm
Stromquelle: Netz
Gewicht: 14 kg

ST-215 FL

Cassetten-Recorder mit LW/MW/UKW Radio

- Hohe Ausgangsleistung (1,5 W)
- Tonhöhenschwankungen < 0,3 %
- Frequenzbereich 60 — 10 000 Hz

ST-235

Cassetten-Recorder mit AM/FM Radio

- Ausgangsleistung (1,5 W)
- Tonhöhenschwankungen < 0,3 %
- Frequenzbereich 100 — 9 000 Hz

ST-220

Cassetten-Recorder für Aufnahme und Wiedergabe

- Ausgangsleistung (1,0 W)
- Tonhöhenschwankungen < 0,3 %
- Frequenzbereich 100 — 9 000 Hz

Alle Geräte sind mit einem hochempfindlichen eingebauten Kondenser-Mikrophon ausgestattet. Die Modelle ST-235 und ST-215 FL haben zusätzlich ein automatisches Stopsystem.

Die durch Sankyo's Technik entwickelten Motoren und Magnetköpfe sind wegen der herausragenden Qualität und Genauigkeit hochgeschätzt. Lassen Sie sich durch Sankyo's Qualität und elegantem Design überzeugen.

Wollen Sie mehr wissen? Dann verwenden Sie bitte nebenstehenden Coupon. Sie erhalten umgehend ausführliches Informationsmaterial.

Qualität + Design = Sankyo

Sankyo (Europe) Export & Import GMBH
4 Düsseldorf 1, Kölner Straße 65a,
Telefon 35 02 81-5, Fernschreiber 8 587 097

Für unser Verkaufsprogramm
suchen wir weitere leistungsfähige Großhandelspartner.

Informations-Coupon

Firma:

Anschrift:

Produkt-Neuheiten

Kombinierte Stereo-Geräte

Nicht nach DIN 45 500

Die angegebenen Endverkaufspreise beruhen auf eigenen Ermittlungen und Schätzungen der Redaktion

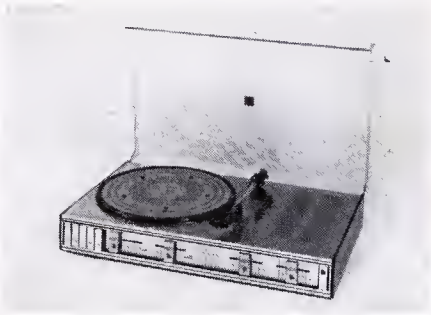
Marke: National
Modellname: RE-7740
Lieferbeginn: vor Oktober 1973
Endverkaufspreis: etwa bei 750 DM
Kombination aus: 2-Bereichs-Steuergerät und 4 Boxen
Boxen: im Lieferumfang enthalten
Wichtigster Wettbewerbsvorteil: 4 getrennte Endstufen eingebaut

Produkt-Neuheiten

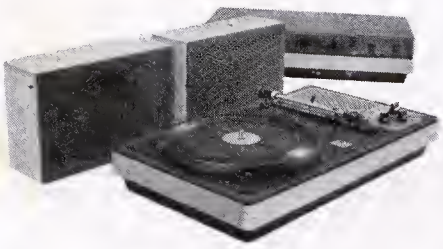
Kombinierte Stereo-Geräte

Nach DIN 45 500

Die angegebenen Endverkaufspreise beruhen auf eigenen Ermittlungen und Schätzungen der Redaktion

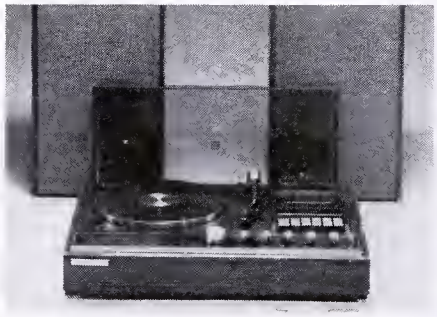


Marke: Intel
Modellname: ST 5090
Lieferbeginn: Oktober 1973
Endverkaufspreis: gut unter 400 DM
Kombination aus: Plattenspieler und Verstärker
Boxen: nicht im Lieferumfang enthalten



Marke: Schneider
Modellname: TS 1000 Stereo
Lieferbeginn: April 1973
Endverkaufspreis: etwa bei 200 DM
Kombination aus: Plattenspieler und Verstärker
Boxen: im Lieferumfang enthalten

Marke: Braun
Modellname: audio 308
Lieferbeginn: Oktober 1973
Endverkaufspreis: etwa bei 1650 DM
Quadro: nein
Kombination aus: 4-Bereichs-Receiver regie 308 und Plattenspieler PS 358
Dauertonleistung an 4 Ohm: 2 x 26 W
Wichtigster Wettbewerbsvorteil: Design



Marke: National
Modellname: SG-1010 L
Lieferbeginn: vor Oktober 1973
Endverkaufspreis: etwa bei 950 DM
Kombination aus: 3-Bereichs-Steuergerät, Plattenspieler und Cassettenrecorder
Boxen: im Lieferumfang enthalten

Marke: Thorn-Ferguson
Modellname: Studio 6
Lieferbeginn: Okt./Nov. 1973
Endverkaufspreis: unter 1000 DM
Kombination aus: Steuergerät, Plattenspieler und Cassettenrecorder
Boxen: nicht im Lieferumfang enthalten

Marke: Schneider
Modellname: TS 3001
Lieferbeginn: April 1973
Endverkaufspreis: etwa bei 1100 DM
Quadro: nein
Kombination aus: 3-Bereichs-Receiver und Plattenspieler
Dauertonleistung an 4 Ohm: 2 x 30 W

Sonab Tuner/Verstärker R4000-2

Technik kann auch schön sein.

Man spricht von Ausgangsleistung 2×50 Watt Sinus, Klirrfaktor unter 0,05%, Eingangsempfindlichkeit 0,8 μ V, Tuning Meter, elektronische Skalasteuerung, Direktwahltasten, AFC, usw. Dies alles hat unser R 4000–2. Ja, Technik ist nüchtern und funktionell.

Spitzendaten und Qualität werden verlangt. Dann sorgen bekannte Designer dafür, dass unsere Elektronik auch schön «verpackt» wird. Mit dem R 4000–2 beweist Sonab einmal mehr, dass Technik auch schön sein kann. Das Gehäuse ist schlicht und elegant, die Bedienungselemente sind ergonomisch und sachlich angeordnet: und deshalb problemlos in der Bedienung. Und doch hat der R 4000–2 von Sonab etwas persönliches und markantes, er ist in seinem Styling weit voraus und bleibt noch über viele Jahre hinaus modern.

Gewiss interessieren auch Sie sich für modernes Styling und höhere Technik, dann verlangen sie den Sonab-Audio-Sammelprospekt.

Der Receiver Sonab R4000–2 interessiert mich. Bitte senden Sie mir unverbindlich weitere Unterlagen

Name: _____

Adresse: _____

_____

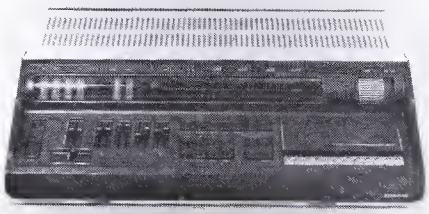
Sonab

Sonab GmbH, 4005 Meerbusch 1.
Gustav-van-Beek-Allee 38.
Telefon 02159/7091

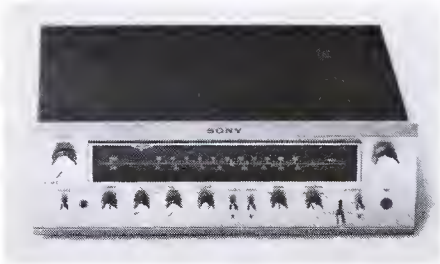
Produkt-Neuheiten

Hi-Fi-Receiver

Die angegebenen Endverkaufspreise beruhen auf eigenen Ermittlungen und Schätzungen der Redaktion



Marke: Siemens
Modellname: RS 502 superelectronic
Lieferbeginn: November 1973
Endverkaufspreis: möglicherweise unter 2500 DM
Quadro: quasi und SQ-Matrix und vier getrennte Kanäle
Bereiche: 6 (2 x KW, 2 x MW)
Dauertonleistung: 2 x 48 W an 4 Ohm (vorne) und 2 x 25 W (hinten) bei Quadro; 2 x 60 W an 4 Ohm bei Stereo



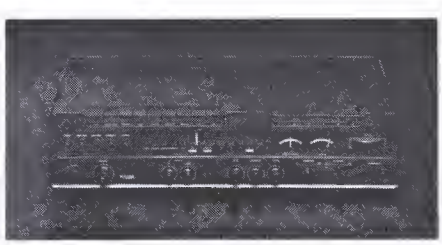
Marke: Sony
Modellname: STR-7055
Lieferbeginn: Oktober 1973
Endverkaufspreis: 1398 DM (unverb. R.-Pr.)
Quadro: nein
Bereiche: UKW, MW
Dauertonleistung an 8 Ohm: 2 x 45 W

Marke: Hitachi
Modellname: SR-700
Lieferbeginn: September 1973
Endverkaufspreis: 998 DM (unverb. R.-Pr.)
Quadro: nein
Bereiche: UKW, MW
Dauertonleistung an 4 Ohm: 2 x 43 W

Marke: Hitachi
Modellname: SR-800
Lieferbeginn: September 1973
Endverkaufspreis: 1098 DM (unverb. R.-Pr.)
Quadro: nein
Bereiche: UKW, MW
Dauertonleistung an 4 Ohm: 2 x 45 W

Marke: Hitachi
Modellname: SR-1100
Lieferbeginn: September 1973
Endverkaufspreis: 1498 DM (unverb. R.-Pr.)
Quadro: nein
Bereiche: UKW, MW
Dauertonleistung an 4 Ohm: 2 x 65 W

Marke: Kenwood
Modellname: KR-8340
Lieferbeginn: Dezember 1973
Endverkaufspreis: möglicherweise bei 2500 DM
Quadro: quasi, SQ- und RM-Matrix, CD-4 und 4 getrennte Kanäle
Bereiche: UKW, MW
Dauertonleistung an 8 Ohm: 4 x 25 W (2 x 60 W)
Wichtigster Wettbewerbsvorteil: für alle Quadro-Systeme eingerichtet



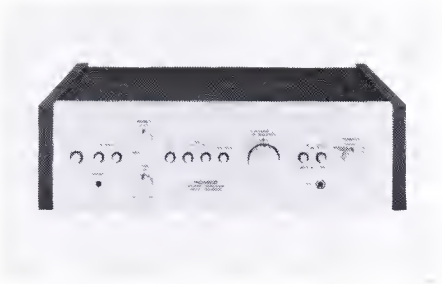
Marke: Wega
Modellname: hifi 3131
Lieferbeginn: Anfang 1974
Endverkaufspreis: möglicherweise bei 1500 DM
Quadro: nein
Bereiche: UKW, MW
Dauertonleistung an 8 Ohm: 2 x 40 W
Wichtigster Wettbewerbsvorteil: Design

Marke: Wega
Modellname: hifi 3135 quadro
Lieferbeginn: Frühjahr 1974
Endverkaufspreis: möglicherweise unter 2000 DM
Quadro: quasi und SQ-Matrix und 4 getrennte Kanäle
Bereiche: UKW, MW
Dauertonleistung an 8 Ohm: 4 x 20 W (2 x 40 W)
Wichtigster Wettbewerbsvorteil: Design

Produkt-Neuheiten

Hi-Fi-Verstärker

Die angegebenen Endverkaufspreise beruhen auf eigenen Ermittlungen und Schätzungen der Redaktion

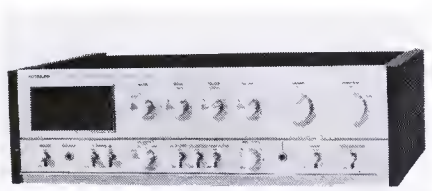


Marke: Pioneer
Modellname: SA-6200
Lieferbeginn: September 1973
Endverkaufspreis: 698 DM (unverb. R.-Pr.)
Quadro: nein
Dauertonleistung an 4 Ohm: 2 x 22 W

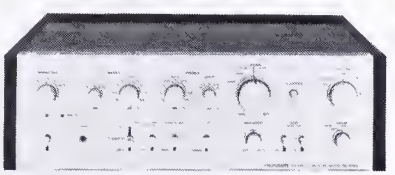
Produkt-Neuheiten

Stereo-Cassetten-Tapedecks

Die angegebenen Endverkaufspreise beruhen auf eigenen Ermittlungen und Schätzungen der Redaktion



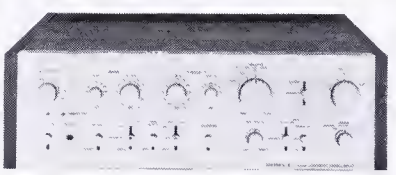
Marke: Hitachi
Modellname: IA-1000
Lieferbeginn: Oktober 1973
Endverkaufspreis 1098 DM (unverb. R.-Pr.)
Quadro: nein
Dauertonleistung an 8 Ohm: 2 x 55 W



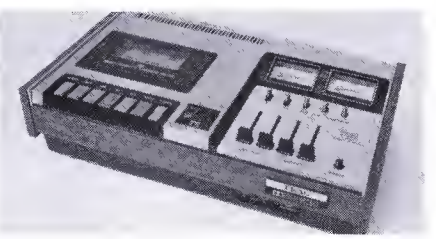
Marke: Pioneer
Modellname: SA-8100
Lieferbeginn: September 1973
Endverkaufspreis: 1255 DM (unverb. R.-Pr.)
Quadro: nein
Dauertonleistung an 4 Ohm: 2 x 50 W

Marke: Sony
Modellname: TC-131 SD
Lieferbeginn: September 1973
Endverkaufspreis: 658 DM (unverb. R.-Pr.)
Hi-Fi-Qualität: vom Hersteller nicht betont
Umschaltung auf CrO_2: mit Schalter
Rauschunterdrückung: Dolby

Marke: Sony
Modellname: TA-1150
Lieferbeginn: September 1973
Endverkaufspreis: 798 DM (unverb. R.-Pr.)
Quadro: nein
Dauertonleistung an 8 Ohm: 2 x 30 W



Marke: Pioneer
Modellname: SA-9100
Lieferbeginn: September 1973
Endverkaufspreis: 1579,50 DM (unverb. R.-Pr.)
Quadro: nein
Dauertonleistung an 4 Ohm: 2 x 85 W



Marke: Teac
Modellname: A-360
Lieferbeginn: Anfang 1974
Endverkaufspreis: keine genaue Schätzung
Hi-Fi-Qualität: vom Hersteller nicht angegeben
Umschaltung auf CrO_2: mit Schalter
Rauschunterdrückung: Dolby

Jetzt gibt es für Ihre Kunden
noch einen Grund mehr,
sich für Super Color zu entscheiden.
Denn Grundig bringt
den ersten Farb-Portable
"made in Germany".
Auf der nächsten Seite
informieren wir Sie darüber.

die aktuelle information

GRUNDIG

Der Fachhandel sagt: Grundig ist die gängigste Marke bei Farbfernsehern.*

* Quelle: Absatzsituation
bei Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräten.
Eine Untersuchung beim Fachhandel,
durchgeführt vom ifak Institut
im November/Dezember 1972.

Farb-Portable

GRUNDIG

Die Grundig Antwort:

Farb-Portable in Modul-Technik

Sie erinnern sich:
„Grundig bringt den ersten Farb-Portable aus deutscher Fertigung.
Grundig bietet ihn sensationell günstig an".
So ging es im Juni wie ein Lauffeuer durch den Blätterwald.

Jetzt ist er da:

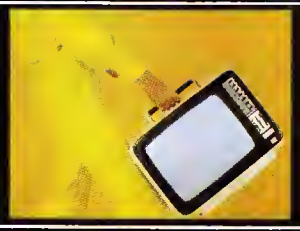
Super Color 1510 im Europa-Design

...in Modultechnik.
10 millionenfach
in Super Color bewährt.
Und 10 von 12 Modulen
sind identisch
mit denen
der 66 cm-Geräte.

...mit Inline-
Schlitzmaskenröhre 37 cm.
Helle, leuchtende
scharfe Bilder
bei weniger
technischem Aufwand.

...mit impuls electronic.
Erstmals bei einem
Farb-Portable.
Für 7 Programme.

...mit 14 Kilo Leichtgewicht.
Und optimalen Abmessungen
33 cm hoch,
38 cm tief, 45 cm breit.



Und mit totaler Halbleiter-Technik.
Und mit 2 versenkbaren Langstab-Antennen.
Und mit elektronischer Sicherung.
Und mit Kopfhörer-Anschluß.

Dieser Portable verkauft sich selbst.
Vielleicht mehr,
als uns zunächst lieb ist.
Disponieren Sie trotzdem.
Wir werden alles tun,
um Ihre Lieferwünsche zu erfüllen.

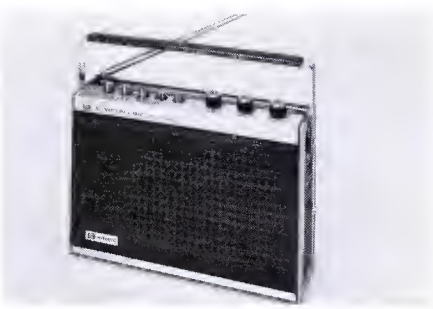
Produkt-Neuheiten

Kofferradios

Die angegebenen Endverkaufspreise beruhen auf eigenen Ermittlungen und Schätzungen der Redaktion

Marke: Telefunken
Modellname: star-Partner 101
Lieferbeginn: Oktober 1973
Endverkaufspreis: knapp unter 100 DM
Bereiche: UKW, MW
Stromquelle: Batterie/Netz
Gewicht: vom Hersteller nicht angegeben

Marke: National
Modellname: RQ-432 S
Lieferbeginn: vor Oktober 1973
Endverkaufspreis: etwa bei 250 DM
Bereiche: UKW, MW
Stromquelle: Batterie/Netz
Gewicht: 2,5 kg (ohne Batt.)



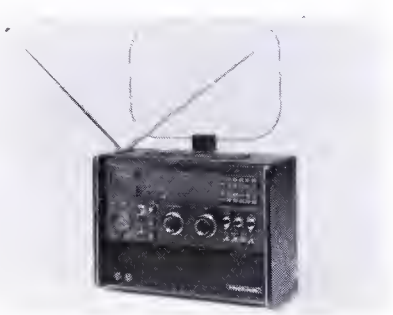
Marke: Hitachi
Modellname KH 1037
Lieferbeginn: Oktober 1973
Endverkaufspreis: knapp unter 200 DM
Bereiche: 4
Stromquelle: Batterie/Netz
Gewicht: 1,8 kg (mit Batterie)

Produkt-Neuheiten

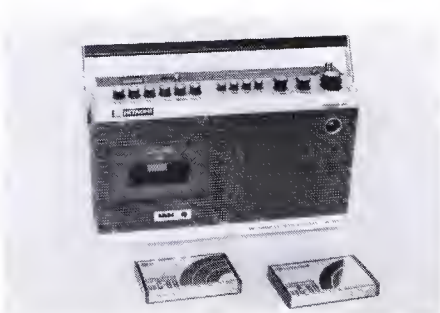
Radio-Recorder

Die angegebenen Endverkaufspreise beruhen auf eigenen Ermittlungen und Schätzungen der Redaktion

Marke: National
Modellname: RQ-443 S
Lieferbeginn: vor Oktober 1973
Endverkaufspreis: etwa bei 300 DM
Bereiche: UKW, MW
Stromquelle: Batterie/Netz
Gewicht: 2,5 kg (ohne Batt.)



Marke: National
Modellname: RF-7000
Lieferbeginn: völlig ungewiß
Endverkaufspreis: möglicherweise bei 300 DM
Bereiche: 24
Stromquelle: keine Angabe
Gewicht: vom Hersteller nicht angegeben
Wichtigster Wettbewerbsvorteil: universeller Weltempfänger mit eingebauter Weltzeituhr



Marke: Hitachi
Modellname: TRK-1410
Lieferbeginn: Februar 1974
Endverkaufspreis: möglicherweise bei 450 DM
Bereiche: 4
Stromquelle: Batterie/Netz
Gewicht: 3,2 kg

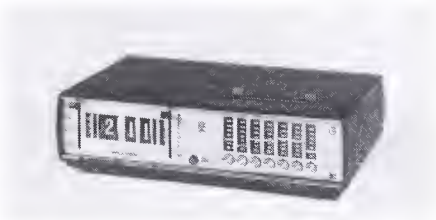
Marke: Siemens
Modellname: Trabant special RT 132
Lieferbeginn: Oktober 1973
Endverkaufspreis: etwa zwischen 300 und 350 DM
Bereiche: 3 (UKW, MW, KW)
Stromquelle: Batterie/Netz
Gewicht: 2,7 kg (mit Batt.)

Produkt-Neuheiten

Digital-Uhrenradios

Die angegebenen Endverkaufspreise beruhen auf eigenen Ermittlungen und Schätzungen der Redaktion

Marke: Nordmende
Modellname: duo-clock
Lieferbeginn: Oktober 1973
Endverkaufspreis: etwa bei 160 DM
Bereiche: UKW, MW
Stundeneinteilung: 12 Stunden



Marke: Grundig
Modellname: sono-clock 30 b
Lieferbeginn: November 1973
Endverkaufspreis: etwa bei 200 DM
Bereich: UKW
Stundeneinteilung: vom Hersteller nicht angegeben
Wichtigster Wettbewerbsvorteil: Lichtsignal nach Netzausfall

Marke: Saba
Modellname: electronic clock
Lieferbeginn: Anfang 1974
Endverkaufspreis: 278 DM (Herstellerangabe)
Bereiche: UKW, MW
Stundeneinteilung: 24 Stunden
Wichtigster Wettbewerbsvorteil: Leuchtziffernanzeige mit einstellbarer Helligkeit; Uhr läuft bei Netzausfall weiter (Zusatzbatterie)

Marke: Loewe Opta
Modellname: R 12
Lieferbeginn: Oktober 1973
Endverkaufspreis: etwa zwischen 430 und 470 DM
Bereiche: 4
Stundeneinteilung: 24
Wichtigster Wettbewerbsvorteil: Leuchtziffern-Anzeige mit einstellbarer Helligkeit

Marke: Siemens
Modellname Alpha RG 221
Lieferbeginn: November 1973
Endverkaufspreis: möglicherweise knapp unter 200 DM
Bereiche: UKW, MW
Stundeneinteilung: 24
Wichtigster Wettbewerbsvorteil: Weckwiederholung alle 5 Minuten

Produkt-Neuheiten

Hi-Fi-Spulen-Tonbandgeräte

Die angegebenen Endverkaufspreise beruhen auf eigenen Ermittlungen und Schätzungen der Redaktion

Marke: Sony
Modellname: TC-755
Lieferbeginn: November 1973
Endverkaufspreis: 1998 DM (unverb. R.-Pr.)
Spuren: 4
Bandgeschwindigkeiten: 9,5/19 cm/s
Max. Spulen-Durchmesser: 26,5 cm

Marke: Toshiba
Modellname: PT 884 (Tapedeck)
Lieferbeginn: August 1973
Endverkaufspreis: etwa bei 2000 DM
Spuren: 4
Bandgeschwindigkeiten: 4,75/9,5/19 cm/s
Max. Spulen-Durchmesser: 18 cm
Wichtigster Wettbewerbsvorteil: Für 4-Kanal-Betrieb ausgelegt

Tragbares Farbbild

Sie wissen:
Viele Ihrer Kunden haben schon lange auf ein handlicheres Farbfernsehgerät gewartet. Hier ist es:

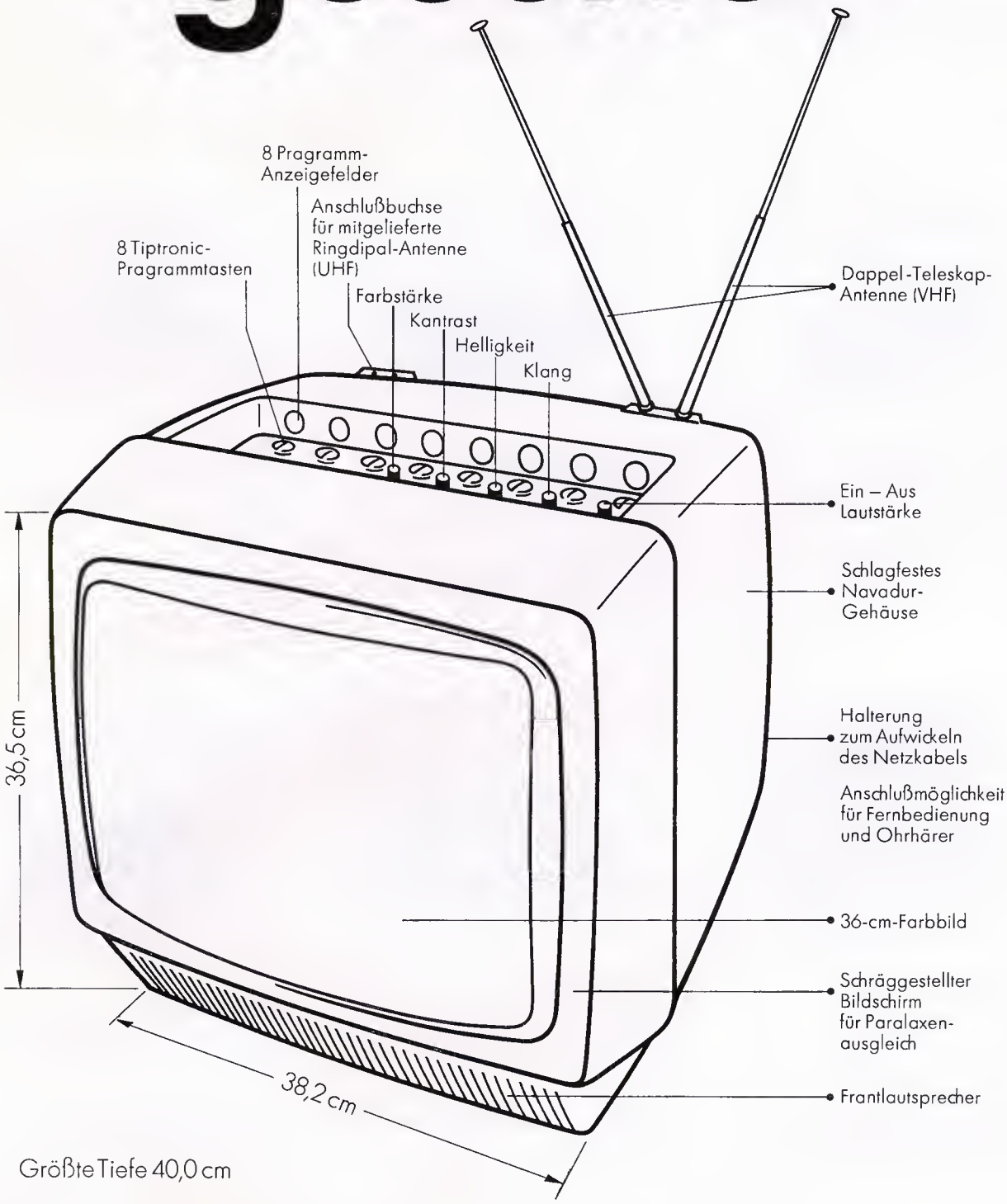
Scout Color

36,5 cm x 38,2 cm x 40,0 cm.
Kann ein 36-cm-Farbbild handlicher sein?

BLAUPUNKT

BOSCH *Gruppe*

...handlich gesehen



Größte Tiefe 40,0 cm

Produkt-Neuheiten

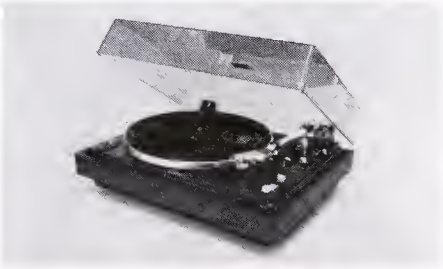
Hi-Fi-Plattenspieler

Die angegebenen Endverkaufspreise beruhen auf eigenen Ermittlungen und Schätzungen der Redaktion

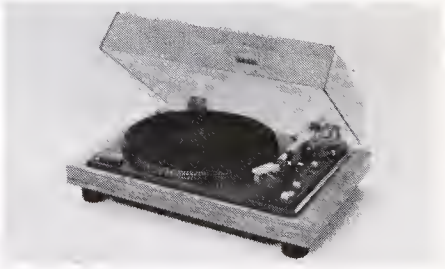
Marke: Connoisseur
Modellname: BD 2
Lieferbeginn: Oktober 1973
Endverkaufspreis: 333 DM (unverb. R.-Pr.)
Antrieb: Riemen
Tonarmmodell: Connoisseur SAÜ 2
Tonabnehmersystem: Connoisseur SCU 1

Marke: Pioneer
Modellname: PL-51
Lieferbeginn: Oktober 1973
Endverkaufspreis: 1023,50 DM (unverb. R.-Pr.)
Antrieb: direkt
Tonarmmodell: Pioneer
Tonabnehmersystem: ohne System

Marke: Kenwood
Modellname: KP-2022 A
Lieferbeginn: September 1973
Endverkaufspreis: etwa bei 500 DM
Antrieb: Riemen
Tonarmmodell: Kenwood
Tonabnehmersystem: N 39



Marke: Kenwood
Modellname: KP-3022
Lieferbeginn: November 1973
Endverkaufspreis: möglicherweise bei 700 DM
Antrieb: Riemen
Tonarmmodell: Kenwood
Tonabnehmersystem: N 39



Marke: Kenwood
Modellname: KP-5022
Lieferbeginn: Anfang 1974
Endverkaufspreis: möglicherweise bei 1000 DM
Antrieb: direkt
Tonarmmodell: Kenwood
Tonabnehmersystem: N 39

Marke: Hitachi
Modellname: PS-33
Lieferbeginn: Oktober 1973
Endverkaufspreis 748 DM (unverb. R.-Pr.)
Antrieb: Riemen
Tonarmmodell: Hitachi
Tonabnehmersystem: Hitachi VFS-260 oder MT-11F (für CD-4)

Marke: Pioneer
Modellname: PL-G 1700
Lieferbeginn: Dezember 1973
Endverkaufspreis: 1771 DM (unverb. R.-Pr.)
Antrieb: direkt
Tonarmmodell: Gerät wird ohne Tonarm geliefert

Marke: Sony
Modellname: PS-5100
Lieferbeginn: Oktober 1973
Endverkaufspreis: 498 DM (unverb. R.-Pr.)
Antrieb: Riemen
Tonarmmodell: Sony
Tonabnehmersystem: VM-22 GA

Bei den neuen PEM-Magnetbändern von Agfa-Gevaert können Sie den Fortschritt hören und sehen.

Hören: Durch die neue, hochverdichtete Magnetschicht exzellente, elektroakustische Eigenschaften. Äußerst rauscharm (Low Noise) – maximal höhenaussteuerbar (High Output). Feinstteiliges Eisenoxid vermindert Kopiereffekt. Minimale Kopfabnutzung.

Sehen: Die schwarze Rückseitenmattierung mit hoher Leitfähigkeit vermindert die elektrostatische Aufladung. Antistatisch. Daher keine Funkenentladungen, Störgeräusche und Signalausfälle (Drop Outs) mehr. Unempfindlich gegen Staub. Bessere Wickeleigenschaften. Kein Ausschießen beim Umspulen. Deshalb keine Bandkanten-Deformationen. Wichtig bei Langzeit-Archivierung.

PEM-Magnetbänder von Agfa-Gevaert – für Amateure mit Profi-Ambitionen

PEM 268	PEM 368
13 cm/320 m	13 cm/270 m
18 cm/640 m	18 cm/540 m
26,5 cm/1.280 m	26,5 cm/1.100 m
(in Buchkassette)	(in Buchkassette)

M 55

Dual

Zum
guten Ton
gehört
Dual

Die Dynamik der Dual-Werbung – was machen Sie daraus?

Machen Sie mit! Denn das Dual-Programm ist marktgerecht, die Dual-Werbung verkaufsstark.

Die HiFi-Componente Dual CS 70 mit dem Automatikspieler Dual 701 und das HiFi-Cassettendeck Dual C 901 treffen gezielt in den kaufkräftigen Markt der HiFi-Enthusiasten. Neue interessante Käuferkreise erschließen die auf alle Verfahren abgestimmten Dual Quadro-Componenten.

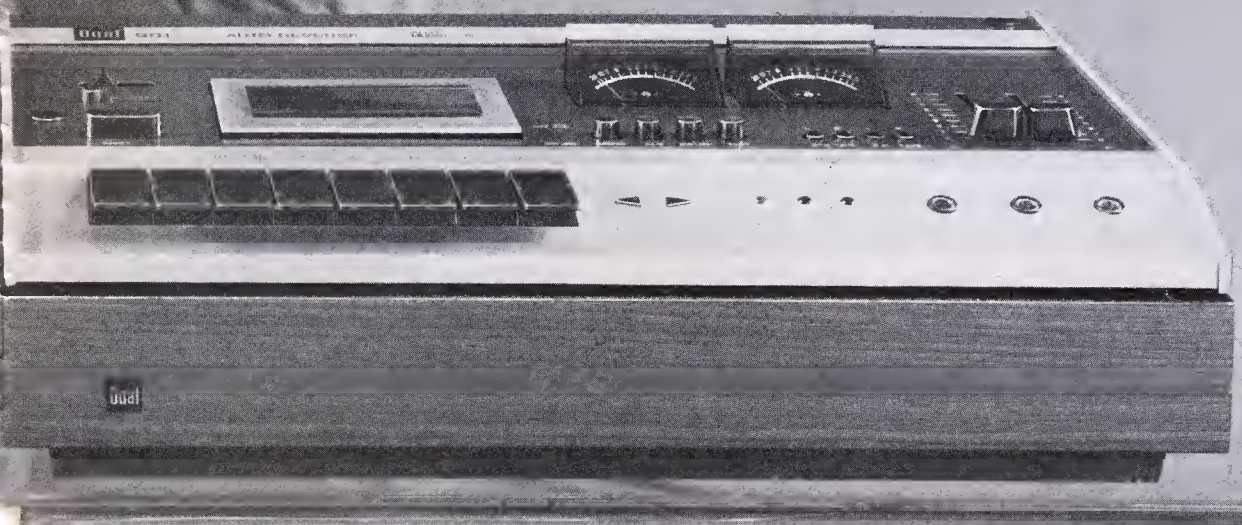
Berlin hat bewiesen: das Dual-Neuheiten-Programm findet bei Fachwelt und Verbraucher gleichermaßen großen Anklang. Unsere diesjährige Werbung – mehr Zuschriften auf Anzeigen als je zuvor – hat bewiesen: das Dual-Programm ist marktgerecht, die Nachfrage nach HiFi-Anlagen und -Geräten von Dual wird immer größer.

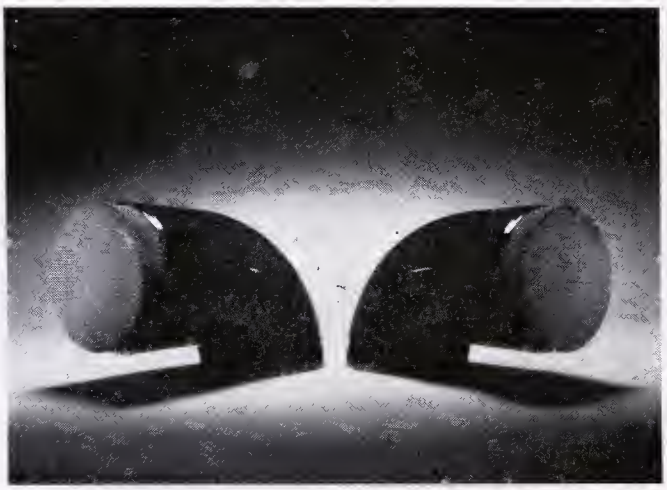
Ende Oktober bis Anfang Dezember startet die zweite Welle doppelseitiger Anzeigen in vielen reichweitenstarken Zeitschriften. Damit werden auch Ihre Käufer über Dual Heimanlagen, Dual Kompaktanlagen und Dual Componenten umfassend und objektiv informiert.

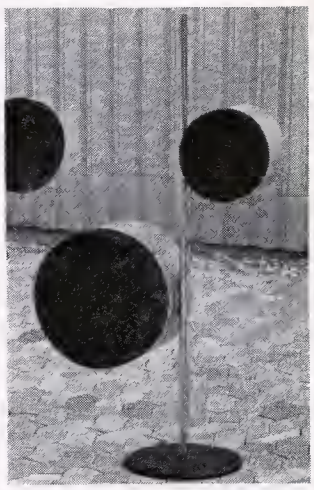
Das Werbefernsehen, mit wöchentlichen Einschaltungen im Zeitraum Oktober/November in allen deutschen Sendern, trägt dazu bei, das einzigartige Vertrauen vieler Millionen Verbraucher zu Dual weiter zu verbreitern und zu festigen.

Nutzen Sie diesen aktiven Vorverkauf für Ihr Geschäft. Zeigen Sie jetzt, daß Sie Dual führen. In Ihrem Schaufenster und in Ihrem Verkaufsraum. Stellen Sie sich auf die große Dual-Saison ein. Als weitsichtiger Fachhändler haben Sie selbstverständlich schon disponiert. So profitieren Sie ganz sicher von der großen Dual-Nachfrage.

Dual Gebrüder Steidinger, 7742 St. Georgen/Schwarzwald







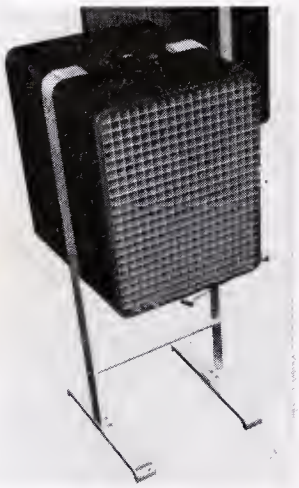
Links und Mitte: Die neuen Boxen „cylinder" (30 W) und „Super Bend" (35 W) der schwedischen Firma Bostedt fallen durch Form, Farbe und vorzügliche Klangwiedergabe auf. Endverkaufspreise etwa 500 DM und etwa 350 DM. Den Vertrieb in der BRD hat die Firma H. Teppler Hi-Fi-Vertriebs-KG in Dortmund-Hörde übernommen.

Oben: Diese Boxen aus dem Gerätewerk Lahr haben einen betont dekorativen Charakter.

Im modernen Design präsentiert sich die neue Vierweg-Spitzenbox LBS 120 S 1 (80 W) von Teleton mit Rauhbespannung.

Produkt-Neuheiten

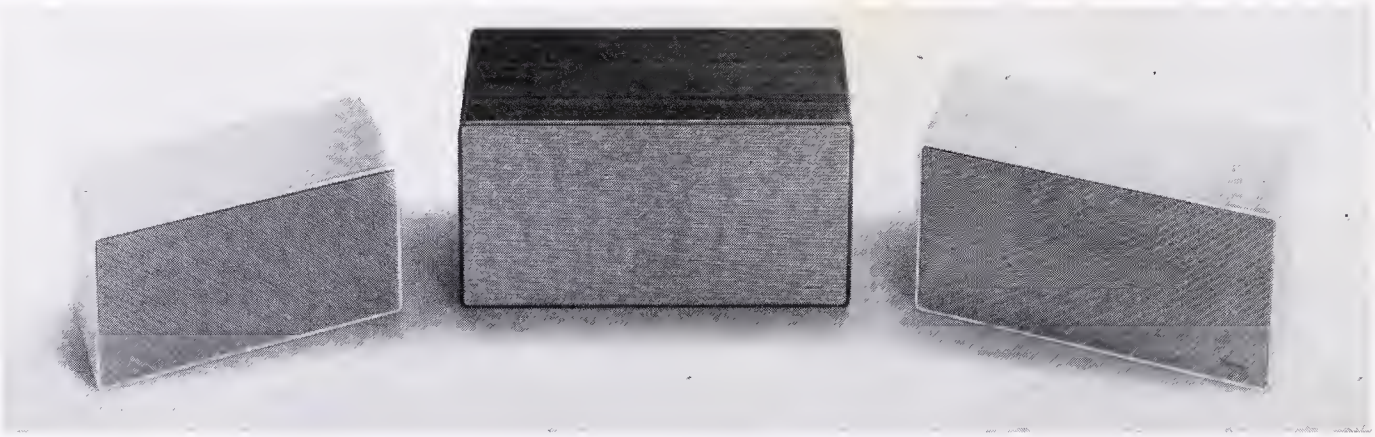
Aus dem Boxen-Angebot



Die Vierweg-Standbox „Prominent 2002" (70 W) von Isophon strahlt die tiefen Töne unterhalb 200 Hz indirekt in den Raum ab.

Toshiba bringt Anfang nächsten Jahres zwei neue Baßreflex-Boxen auf den Markt, die in Europa gefertigt werden.

Extrem kleine Gehäuseabmessungen im Verhältnis zur Belastbarkeit sind ein Merkmal der Canton-Boxen. Selbst das größte Modell – LE 600 (60 W) paßt noch in das Buchregal und kostet 580 DM.



All-Tags-Umsatz

Batterien führen im täglichen Leben fast immer ein unscheinbares Dasein. Man braucht sie ständig. Man kauft sie. Man nutzt den „Strom aus der Konserve". Man kauft neue.
Doch gerade dieser unscheinbare Kreislauf macht Sie zu Umsatz-Spezialisten. Denn der alltägliche Bedarf ist riesengroß. Nehmen Sie z. B. VARTA Trockenbatterien. Super Dry, Super, Special. Oder die alkalischen. Oder die wiederaufladbaren. Man braucht sie Tag und Nacht. Für Kofferradios, Cassettenrecorder, Taschenlampen, Gasanzünder, Reiserasierer, Zahnbürsten, Küchenuhren, Spielzeug, Hörgeräte, Warnblinkleuchten, Massagegeräte, Foto und Filmen, Hobby- und Modellbau. Undsoweiter, undsoweiter.
Leistung, Sicherheit und Zuverlässigkeit geben dem Namen VARTA einen guten Klang. Auch in Ihrem Geschäft. Denn eine konsequente Arbeit von Jahrzehnten im größten Batterie-Forschungszentrum Europas kommt jeder VARTA Batterie zugute. Den vielen Alltagsbatterien. Den Großbatterien in Wirtschaft und Industrie. Eben allen . . .

Batterien im Dien

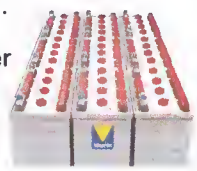
VARTA Batterien im Dienste des Menschen. Denn VARTA Batterien helfen überall. Unauffällig, zuverlässig, umweltfreundlich. Zu Lande, zu Wasser und in der Luft. Und sie helfen Ihnen, dem Fachhändler. Denn großer Bedarf schafft guten Umsatz. Und guter Umsatz ist auch Ihr Gewinn.

Lebenswichtig

Operation in letzter Minute. Es kämpfen Mensch und Technik um ein Leben. Doch plötzlich Stromausfall.– Blitzschnell schalten sich VARTA Notstrombatterien ein. Und Mensch und Technik arbeiten zuverlässig weiter.

Umweltfreundlich

Das Auto von morgen im Stadtverkehr. Geräuscharm, abgasfrei, mit VARTA Batterien. Damit die City-Menschen wieder atmen können. Und auch zur Rush-Hour die Amsel wieder singen hören.



Arbeitshilfe

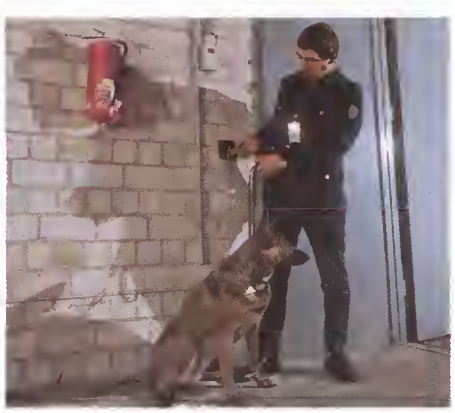
Schwere Lasten transportieren. Mit Gabelstaplern, Kränen, Schleppern. Ohne Gefahr für die Menschen, selbst in geschlossenen Räumen. Denn VARTA Antriebsbatterien sind umweltfreundlich. Bei niedrigen Betriebskosten, wenig Raumbedarf, geringem Gewicht und langer Lebensdauer.

Schutz bei Nacht

Polizeibeamte, Wachleute, Sicherheits-Personal. Sie machen unsere Nacht so ruhig wie möglich. Sie kontrollieren, wachen, holen Hilfe. Und VARTA Batterien helfen mit. In Taschenlampen, Funkgeräten, Alarmanlagen.

Hobbyfreunden

Bastlerarbeit von Monaten in der Erprobung. Heute noch „Jugend forscht". Morgen vielleicht schon für ein Großraum-Flugzeug. Der Motor surrt. Die Steuerung mit VARTA Batterien funktioniert präzise. Kurven, Loopings – ist das ein schöner Tag.



ste des Menschen

Aktiv-Urlaub

Filmen in vereister Nordwand. Schneidende Kälte. Jeder Griff muß sitzen. Da hat man höchstens einen Finger frei. Um all das schöne auf Zelluloid zu bannen. Zuverlässig, sicher, ohne Stottern. Mit VARTA Batterien. Und sei es noch so kalt.

Gutes Hören nützt

Millionen Hörgeschädigter sind unter uns. Aktiv und überall dabei wie eh und je. Durch gute Hörgeräte. Durch leistungsstarke VARTA Batterien. Denn auf das Hören muß man sich verlassen können.

Helfer in der Not

Ein nasser, kalter Tag. Kraftlose Startversuche mit der Batterie. Ein paar hundert Meter schieben. Zum Glück eine Werkstatt. Startkraft für drei aus einem VARTA Kraftpaket. Der Motor kommt. Und auch das miese Wetter ist jetzt halb so schlimm.

Spaß muß sein

Wochenende. Ein schöner Sonnentag mit Wellen, Wind und Meer. Der Montag ist noch weit. Braun werden, Burgen bauen. Lachen, flirten, heiße Musik. Den Strom im Kofferradio liefern VARTA Batterien.

Batterien - natürlich von VARTA

All-Tags-Umsatz

- Mit informativen **Farbanzeigen** für Millionen Batterie-Verbraucher. In auflagenstarken Programmzeitschriften und Illustrierten.
- Mit gezielter **Anzeigenwerbung** in Zeitschriften für spezielle Käufer-Gruppen.
- Mit enggestreuten Kaufappellen durch Spots im **Werbefernsehen** von ARD und ZDF.
- Mit **Anzeigen-Matern** für Ihre eigene, wirkungsvolle Tageszeitungswerbung.
- Mit interessanten, verkaufsfördernden **Aktionen,** die für Sie doppelt effektiv sein werden.
- Mit werbewirksamen, praktischen **Verkaufshilfen** für Ihr Geschäft. Vom raumsparenden Batterieständer über stumme Verkäufer und Klarsichttruhen bis zu Produktlochwänden und Wandtafeln mit Anwendungen und Batterie-Empfehlungen.
- Mit einem umfangreichen Angebot von **Blickfang-Werbemitteln** im und am Geschäft. Von Türklebern über Regalstopper und attraktive Fenster-Displays bis zu Wanduhren, Thermometern und Leuchtwerbemitteln.
- Und nicht zuletzt: In Ihrem Interesse, Ihre Kunden zu beraten und ihnen nur beste **Markenbatterien** zu verkaufen.

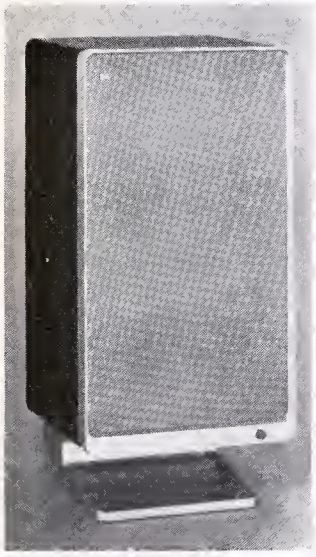
Ihre eigene Aktivität und die wirkungsvolle Unterstützung von VARTA werden Ihnen helfen, mit Ihrem VARTA All-Tags-Umsatz einen nicht alltäglichen Gewinn zu machen.
Verkaufen Sie deshalb noch konsequenter als bisher

Batterien-natürlich von VARTA

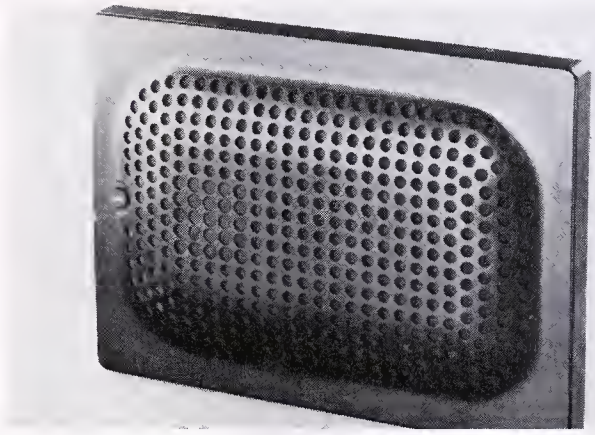
Produkt-Neuheiten

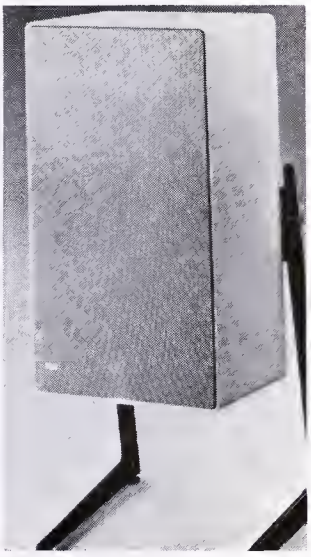
Aus dem Boxen-Angebot

Oben links: Die Vierweg-Box Summit SSM 450 ist außer mit zwei Tieftönern noch mit drei Kalotten-Lautsprechern bestückt, darunter ein Kalotten-Mitteltöner.
Oben rechts: Die neue Raumstrahler-Kugel (Preis unter 600 DM) von Wigo acustic strahlt wegen der eingebauten Reflektoren alle Hörfrequenzen gleichmäßig in den Raum.
Mitte links: Die Dreiweg-Box „National Technics SB-501" (60 W) enthält eine Hochton-Kalotte mit Titanium-Membran. Preis: 745 DM.
Mitte halblinks: „Das Meisterstück" nennt B&O die 60-W-Box Beovox 4802 (Endverkaufspreis: 598 DM).
Mitte halbrechts: Bei der Zweiweg-Baßreflexbox HS-350 (20 W) von Hitachi ist vor dem Hochtöner eine akustische Streulinse angeordnet.
Mitte rechts: Ein Klangverteilungsgitter haben die neuen Hi-Fi-Boxen der „Audioprisma"-Serie von Grundig, so daß die hohen Töne breit abgestrahlt werden.



Einen eingebauten Verstärker für drei Frequenzbereiche hat sowohl die neue Heco-Box P 7302 SLV (links) wie auch die Braun-Box LV 720 (rechts).
Unten: Universell stellen oder hängen läßt sich die neue Zweiweg-Box Braun 8° L 308.





Metz Qualitäts-Garantie

...es gibt nichts Besseres

„Qualität zuerst". Das verlangen
Verbraucher und Fachhändler.
Und unseren Geräten wird
Qualität bestätigt.
Das hören wir immer wieder.
Deshalb „Metz mit Qualitätsgarantie".

Metz

Immer erster Klasse

Die wichtigsten Quellen für Informationen über den Markt

Weit häufiger, als gelegentlich vermutet wird, fehlt es Anbietern und maßgebenden Absatzmittlern an Informationen über den Markt. Die Folge davon ist, daß allzu häufig an der Marktwirklichkeit vorbeigeplant wird. Deshalb haben wir einmal die wichtigsten Quellen zusammengestellt, aus denen ein Grundstock an Informationen geschöpft werden kann. Trotz gedrängter Darstellung können wir an dieser Stelle nur den ersten Teil der Arbeit abdrucken; den zweiten Teil veröffentlichen wir in unserer nächsten Ausgabe.

Die systematische Information über Marktvorgänge ist eine Basisfunktion der Unternehmensführung

Die Fähigkeit, Marktveränderungen frühzeitig zu erkennen und darauf gezielt zu reagieren, ist eine der Grundvoraussetzungen erfolgreicher Unternehmenspolitik. Sie verschafft jedem Unternehmen häufig entscheidende Vorteile gegenüber den Konkurrenten auf den Beschaffungs- und Absatzmärkten.

Ohne eine möglichst hohe Markttransparenz ist eine zielgerichtete Unternehmenspolitik im Sinne des modernen Marketing nicht denkbar. Die Ausschöpfung aller vorhandenen Informationsquellen, die für den Markterfolg des Unternehmens relevant sein können, und die systematische Aufbereitung und Auswertung des Materials gehören deshalb – neben der innerbetrieblichen Datengewinnung – zu den Basisfunktionen der Unternehmensführung.

Dabei kann sich die externe Informationsgewinnung nicht nur auf die speziellen Produktmärkte des Unternehmens oder auf den eigenen Wirtschaftszweig beschränken. Sie hat vielmehr auch die Rahmenbedingungen für die Märkte zu erfassen, auf denen man tätig ist, also die allgemeinen wirtschaftlichen und sozio-ökonomischen Gegeben-

heiten wie Kauffähigkeit und Kaufbereitschaft der Konsumenten, Preis- und Absatzbedingungen auf vorgelagerten, nachgelagerten und konkurrierenden Märkten.
Die für die Rundfunk-, Fernseh- und Phonowirtschaft relevanten externen Informationsquellen sind vielfältiger Art. Zu ihnen gehören vor allem das umfangreiche Datenmaterial der statistischen Ämter sowie anderer Institutionen, die Primärerhebungen durchführen (Betriebsvergleichsergebnisse und sonstige regelmäßig oder gelegentlich durchgeführte Untersuchungen von Wirtschaftsforschungs- und Marktforschungsinstituten). Auch Messen und Ausstellungen sind zu den primären Informationsquellen zu zählen.
Sekundär-Informationen (aus zweiter Hand, aber branchengerecht ausgewählt und aufbereitet) vermitteln u. a. Mitteilungen der Verbände und Fachzeitschriften sowie die Wirtschaftsanalysen und Prognosen von Forschungsinstituten.
Der folgende Überblick – er erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit – soll es den Unternehmen ermöglichen, den eigenen Informationsstand zu überprüfen, ihnen helfen, das externe Informationswesen auszubauen und damit das Rüstzeug für die eigene Marktforschung und -beobachtung zu verbessern. Im Bedarfsfall kann dann das verfügbare Datenmaterial relativ schnell bereitgestellt werden.
Berücksichtigt wurden für die folgende Zusammenstellung nur solche Quellen, die allgemein zugänglich sind. Außer Betracht blieben spezielle Einzeluntersuchungen von Marktforschungsinstituten, die im Auftrag einzelner Unternehmen durchgeführt wurden.

Die in Betracht kommenden Informationsbereiche und Informationsquellen

Die für die Unternehmen relevanten externen Informationen lassen sich grundsätzlich unterscheiden in Daten über die kurzfristigen konjunkturellen Entwicklungen, in branchenspezifische Strukturdaten, in Kosten- und Leistungskennziffern, die geeignet sind, die betriebswirtschaftliche Situation des eigenen Unternehmens zu kontrollieren, und in nachfrageorientierte Marktdaten, d. h. vor allem Informationen zur Abschätzung der zu erwartenden Nachfrage nach Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräten.

Informationen über die konjunkturelle Situation

Allgemeine Situation

Das allgemeine Wachstum der Wirtschaft ist der bedeutendste exogene, unternehmenspolitisch nicht steuerbare Einflußfaktor auf die betriebliche Ent-

Übersicht 1: Konjunkturrelevante Industriestatistiken des Statistischen Bundesamtes

Erhebung	Tatbestände	Einheit/Basis	Fachliche Gliederung[x] (Nr. der Systematik)	Kreis der Befragten	Periodizität	Fundstelle
Industriebericht-erstattung						
Monatlicher Industriebericht	Betriebe und Unternehmen Beschäftigte Gel. Arbeitsstunden Löhne und Gehälter Inlands- und Auslandsumsatz (jeweils auch nach Bundesländern, teilw. nach Besch.- u. Umsatzgrößenkl. gegliedert)	Anzahl bzw. 1000 DM	Elektrotechnische Industrie (ohne Geräte und Einrichtungen für die elektronische Datenverarbeitung) (250)	Betriebe mit 10 u. mehr Beschäftigten	monatlich	Fachserie D, Reihe 1 I. Betriebe (m. Vorbericht) II. Unternehmen
Statistik über den Auftragseingang	Auftragseingang (insg., Inland, Ausland); Wertindex (in jew. Preisen) u. Volumenindex (in Preisen von 1970); Anteil am Umsatz;	1970 = 100	Elektrotechnische Industrie	Betriebe mit 25 u. mehr Beschäftigten	monatlich	Fachserie D, Reihe 6
	Umsatzvolumen	1970 = 100				
Produktions-statistik						
Vierteljährliche Produktionserhebung	Zum Absatz bestimmte Produktion nach Menge und Wert	Menge in Stück, Wert in 1000 DM	Rundfunkempfangsgeräte u. Tischempfangsger. (mit 7 Einzelpos.) (366 112—366 160), Fernsehempfangsgeräte (mit 8 Einzelpos.) (366 171 bis 366 182), Antennen und Antennenverstärker (mit 4 Einzelpos.) (366 191—366 195), hochfrequenztechn. Baugruppen (mit 4 Einzelpos.) (366 197—366 109), phototechn. Geräte, elektr. Tonaufnahme- u. -wiedergabegeräte für nichtmagnet. Tonträger (mit 14 Einzelpos.) (366 333—366 399)	Betriebe mit 10 u. mehr Beschäftigten	vierteljährlich	Fachserie D, Reihe 3
Indices der industriellen Produktion	Index der ind. Bruttoproduktion	1962 = 100 (kalendermonatl. und von Kalenderunregelmäßigkeiten bereinigt)	Elektrotechn. Verbrauchsgüter (36) dar.: Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräte (3661/63)	Betriebe mit 10 u. mehr Beschäftigten	monatlich	Fachserie D, Reihe 2 mit Eilbericht
Produktion ausgewählter industrieller Erzeugnisse	Zum Absatz bestimmte Produktion	Menge in 1000 Stck.	Rundfunk- u. Fernsehempfangsgeräte und -einrichtungen (einschl. Zubehör, Einzel- u. Ersatzteile) (36 610) dar.: Rundfunkempfangsgeräte (36 611), Koffer-, Kraftfahrzeug- u. Taschenempfangsgeräte (36 614), kombinierte Tonwiedergabeger. (36 615), Farbfernsehgeräte (36 616), Schwarzweiß-Fernsehger. (36 618), elektr. Tonaufnahme- u. -wiedergabeger. für magnet. Tonträger (36 634), Schallplatten (bespielt) (36 638), Empfänger- und Verstärkerröhren (36 651)	Betriebe mit 10 u. mehr Beschäftigten	monatlich	Fachserie D, Reihe 2
Produktivität	Produktionsergebn. je Beschäftigten, je Beschäftigt.-Std., je Arbeiter, je Arbeiterstunde	1962 = 100	Elektrotechn. Industrie	Betriebe mit 10 u. mehr Beschäftigten	jährlich	Fachserie D, Reihe 2 (jeweils im März-Heft)
Arbeitnehmer-verdienste	Geleistete Wochenarbeitsstd., bez. Wochenstunden, Bruttostundenverdienste f. Arbeiter u. Ang. (nach Leistungsgr.)	Zahl der Stunden bzw. DM	Elektrotechn. Industrie	Betriebe mit 10 u. mehr Beschäftigten	4 x jährlich	Fachserie M, Reihe 15

x) Soweit für die Rundfunk-, Fernseh- und Phonowirtschaft von Bedeutung.

Übersicht 2: Außenhandelsstatistiken

Erhebung	Tatbestände	Einheit/Basis	Fachliche Gliederung[a] (Nr. der Systematik)	Periodizität	Fundstelle
Außenhandels-statistik	Spezialhandel nach Waren und Ländern (Einfuhr, Ausfuhr, Durchfuhr)	Wert in 1000 DM, Menge in 100 kg	Taschenempfangsgeräte für Rundfunk, Kofferempfangsgeräte für Rundfunk, Kraftfahrzeugempfangsgeräte f. Rundfunk, Andere Empfangsgeräte für Rundfunk, mit Phono- und/oder Tonbandgeräten kombiniert, andere Empfangsgeräte für Rundfunk, ohne Phono- und/oder Tonbandgeräte; Empfangsgeräte für Schwarzweiß-Fernseher mit Rundfunk-, Phono- und/oder Tonbandgeräten kombiniert; Kofferempfangsgeräte (sog. Portables) für Schwarzweiß-Fernsehen ohne Rundfunk-, Phono- und/oder Tonbandgeräte; Standempfangsgeräte für Schwarzweiß-Fernsehen ohne Rundfunk-, Phono- und/oder Tonbandgeräte; andere Empfangsgeräte für Schwarzweiß-Fernsehen, nicht kombiniert (z. B. Tischgeräte); Empfangsgeräte für Farb-Fernsehen; Außenantennen für Rundfunk- und Fernsehempfang; Innenantennen für Rundfunk- und Fernsehempfang; Teleskopantennen für Taschen-, Koffer- und Kraftfahrzeugempfangsgeräte; Ersatz- und Einzelteile für Rundfunk- und Fernsehempfänger (8515 42 - 97).	monatlich	Fachserie G, Reihe 2
OECD-Statistik	Einfuhr/Ausfuhr	Mengen; Werte in 1000 US $	Fernsehgeräte (7241), Rundfunkgeräte (7242); sonstige elektrotechnischen Apparate (72 499)	monatlich	OECD, Trade by Commodities
Warenverkehr m. d. DDR und Berlin (Ost)	Ausfuhr, Einfuhr	Werte in Mill. DM	Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräte (366)	monatlich	Fachserie F, Reihe 6

a) Soweit für die Rundfunk-, Fernseh- und Phonowirtschaft von Bedeutung.

Exanette

LEISTUNGSFÄHIG UND PREISWERT

Nach dem großen Erfolg der „fuba-swing"-Zimmerantennen ist in konsequenter Verfolgung des gleichen Prinzips jetzt auch im Exator-Programm von fuba eine attraktive Zimmerantenne verfügbar.
Die „Exanette" - eine Fernseh-Zimmerantenne für die Bereiche VHF - III (Kanäle F 5 - E 12) und UHF - IV/V (Kanäle 21 - 69). Die neuartigen Elemente sind bei der Exanette geschützt und unsichtbar untergebracht an den Innenkanten der altweiß getönten Trägerschwinge untergebracht. Der moosgrüne Anschlußkasten ist organisch in die elegante Form einbezogen worden.
Die Maße 51,0 x 8,0 cm erlauben z. B. die Unterbringung der „Exanette" auch in flachen Fächern von Schrankwänden.
Der Geräteanschluß erfolgt über zwei Flachbandleitungen mit Flachsteckern nach DIN 45317. Damit wurde die Anschlußform gewählt, die den meisten der heute betriebenen FS-Geräten entspricht.

EXATOR

Hans Kolbe & Co
Nachrichtenübertragungstechnik
3202 Bad Salzdetfurth Postfach 49

SHARP **Fern-sehen**

☐ NEU. s/w-Fernseher 12P-24G.
31 cm-Bild. Netz und Batterie.
Ladeautomatik für Akku.
In Weiß, Gelb und Rot.

☐ NEU. s/w-Fernseher 14P-25G.
Portable mit 36 cm-Bild.
Netz und Batterie.
Ladeautomatik für Akku.
Weiß und Rot.

☐ NEU. Farb-Portable C-1421G.
PAL-System und 36 cm-Linytron-Bildröhre.

☐ NEU. Farbfernseher 1831G.
PAL-System und 46 cm-Linytron-Bildröhre.
7 Stationstasten.

INFORMATIONEN?

Ankreuzen, Streifen abschneiden und senden an
SHARP ELECTRONICS (EUROPE) GMBH
2 Hamburg 1, Steindamm 11
Tel. 040/24 75 55

Name _____
Firma _____
Ort _____
Straße _____

SHARP bietet mehr.

Beweis 1:

SHARP-Farbfernsehgeräte mit PAL-System + Linytron Bildröhre

SHARP setzt neue Maßstäbe für die Bildqualität von Farbfernsehgeräten. Durch konsequente Nutzung der Möglichkeiten des PAL-Systems. Und durch die Entwicklung einer neuen Bildröhre: Linytron.
Die technische Konzeption der neuen Bildröhre bringt eine Reihe von Vorteilen.
Die drei wesentlichen sind:

- Problemlose Konvergenzeinstellung. Durch die rechteckigen Farbtrippel - im Gegensatz zum Punktraster - ist keine vertikale Einstellung erforderlich und für die horizontale Konvergenz wird keine aufwendige Schaltung benötigt, da sie unabhängig vom Erdmagnetfeld ist
- 50% mehr Helligkeit und Farbbrillanz. Durch die rechteckigen Durchbrüche der Lochmaske erreichen mehr Elektronen die Leuchtschicht.
- Kontrastreichere Bilder. Das Fernsehbild hat klarere Farben und ist schärfer.

Der neue SHARP C-1421 G ist der 36 cm-Farbfernseher für den Wohnstil unserer Zeit: das mobile Wohnen. Er ist bequem tragbar und hat mit den eingebauten Antennen einen ausgezeichneten Empfang. Auch beim Wechsel des Programms erfolgt die Feineinstellung automatisch. Und selbstverständlich: Nach dem Einschalten sind Bild und Ton sofort da durch „Sofort-Start-Schaltung".

SHARP bietet mehr.

Beweis 2:

Kassetten-Deck mit DOLBY Rauschunterdrückung + automatischer Programmsucheinrichtung.

SHARP RT-480 H. Das Stereo Kassetten-Deck, das auch den ernsthaftesten HiFi-Fan begeistern wird. DOLBY Rauschunterdrückung, eine Garantie für sauber wiedergegebene Höhen - eingebaut im SHARP RT-480 H. Vergessen Sie das typische Bandrauschen herkömmlicher Kassetten-Recorder. Vergessen Sie auch hörbare Gleichlaufschwankungen. Der zuverlässige Hysteresis Synchronmotor garantiert eine stabile Bandgeschwindigkeit.
Vergessen können Sie aber auch das umständliche Suchen eines bestimmten Stückes auf dem Band. Denn SHARP bietet mehr: A.P.F. (Automatic Programm Finder). Ein Bandstop-System, das beim schnellen Vor- oder Rücklauf auf die kurzen Pausen zwischen zwei Aufnahmen reagiert. Schnell und sicher wird mit dieser Bandstellen-Such-Automatik jedes gewünschte Stück gefunden. Das ist ein Bedienungsvorteil, den Ihnen nur SHARP bietet.
Aufwendige Technik, Tonqualität und Bedienungskomfort - SHARP RT-480 H bietet optimalen Musikgenuß. Das sollten Sie mal testen.
„Dolby" und „Double-D" sind eingetragene Markenzeichen der Dolby-Laboratories Inc. Hergestellt in Lizenz der Dolby Lab. Inc.

SHARP **Hifi Stereo**

☐ NEU. RT-480 H. HiFi Stereo-Kassetten-Deck mit Dolby-System, CrO_2-Schaltung und automatischer Programmsucheinrichtung.

☐ RT-442 H. Stereo-Kassetten-Deck.

☐ NEU. SA-606 H. 2 x 20 W. HiFi-Tuner/Amplifier.

☐ NEU. SA-607 H. 2 x 60 W. HiFi-Tuner/Amplifier.

☐ NEU. SA-507 H. 4 x 18 W. Quadro/Stereo-Tuner/Amplifier.

☐ NEU. RP-203 H. Vollautomatischer HiFi Plattenspieler mit Quadrophonie-Magnetsystem. Auch für Mono- und Stereoschallplatten.

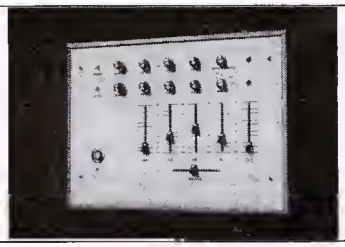
☐ CP-501 H. HiFi 3-Weg Multi-Kanal-Boxen. 60 W.

Alle Geräte entsprechen DIN 45 500.

INFORMATIONEN?

Ankreuzen, Streifen abschneiden und senden an
SHARP ELECTRONICS (EUROPE) GMBH
2 Hamburg 1, Steindamm 11
Tel. 040/24 75 55

Name _____
Firma _____
Ort _____
Straße _____



Palmer-Mischpulte ein Qualitätsbegriff

8 Typen, für jeden Anspruch das passende Gerät.
Vom preisgünstigen Typ **M 100** bis zum Spitzengerät „Monitor-Spezial de Lux" **M 152.**
Beachtenswert sind bei allen Typen die technischen Daten (Netzanschluß) und der günstige Preis. Fordern Sie bitte unseren Spezialprospekt an!

PALMER ELECTRONIC
85 Nürnberg, Tassilostraße 10 — Telefon (09 11) 31 36 30

wicklung. Den Unterschieden im Wachstumstempo und den konjunkturellen Schwankungen gesamtwirtschaftlicher Datenreihen sollten die Unternehmen daher stets größtes Augenmerk schenken. Die permanente Beobachtung dieser Vorgänge gibt frühzeitig Anhaltspunkte für die in den nächsten Monaten zu erwartenden Rahmenbedingungen auf den Beschaffungs- und Absatzmärkten.

Wichtigster Indikator für das gesamtwirtschaftliche Wachstum ist das Bruttosozialprodukt (es kennzeichnet den Gesamtwert aller in einem bestimmten Zeitraum erzeugten Güter und Dienstleistungen) mit seinen Komponenten privater Verbrauch, Staatsverbrauch, Investitionen sowie Einfuhr und Ausfuhr. Darüber hinaus stützt sich die Konjunkturanalyse in der BRD heute vorwiegend auf folgende Reihen: Auftragseingang der verarbeitenden Industrie, Reichweite der Auftragsbestände, Produktion, Lagerbestand, Beschäftigung, Arbeitslosigkeit und offene Stellen, industrielle Erzeugerpreise, Lebenshaltungskosten, Einzelhandelsumsatz (als Ersatzgröße für den privaten Verbrauch).

Alle diese Reihen sind Bestandteil der amtlichen Statistik und werden regelmäßig vom Statistischen Bundesamt publiziert (Quellen: „Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland", jährlich. — „Wirtschaft und Statistik", monatlich. — „Statistischer Wochendienst", wöchentlich. Diese Veröffentlichungen erscheinen im Verlag W. Kohlhammer, Stuttgart-Mainz). Daneben gewinnen Unternehmerurteile und -erwartungen, wie sie beispielsweise durch den Konjunkturtest des Ifo-Instituts ermittelt werden, für die Konjunkturanalyse zunehmende Bedeutung. Die Zusammenfügung der genannten Einzelindikatoren zu einer aussagefähigen Gesamtanalyse und kurzfristigen Prognose übersteigt die Möglichkeiten des einzelnen Unternehmens, zumal sie mit zahlreichen methodischen Problemen (z. B. Bereinigung von Saisonschwankungen und Kalender-Unregelmäßigkeiten) behaftet ist. Hier bietet sich die Nutzung der von professionellen Konjunkturanalytikern und -prognostikern vorgelegten Berichte an. Dies sind:

- die Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (Bundesrats-Drucksache 612/72),
- die vierteljährlichen Analysen der Deutschen Bundesbank (Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Frankfurt/M., Wilhelm-Epstein-Str. 14),
- die monatlichen Berichte des Bundesministeriums für Wirtschaft (Die wirtschaftliche Lage in der Bundesrepublik Deutschland — Monatsbericht. Bonn-Duisdorf, Lengsdorferstr.),
- die halbjährlichen Gemeinschaftsdiagnosen der wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinstitute.

Hinzu kommen die laufenden eigenen Analysen folgender Institute:

- Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin (Veröffentl.: „DIW-Wochenberichte"; „DIW-Vierteljahreshefte").
- HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung, Hamburg (Veröffentl.: „Konjunktur von morgen", 14tägig; „Konjunkturpolitik", 2monatlich).
- Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München (Veröffentl.: „Ifo-Schnelldienst", wöchentlich; „Wirtschaftskonjunktur", vierteljährlich; „Spiegel der Wirtschaft", jährlich).
- Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel (Veröffentl.: „Weltwirtschaftliches Archiv", vierteljährlich; „Die Weltwirtschaft", halbjährlich).
- Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen (Veröffentl.: „Mitteilungen", vierteljährlich; „Konjunkturberichte", 4mal jährlich).

Über die Bezugsbedingungen der Veröffentlichungen geben die genannten Institute Auskunft (die Anschriften sind am Ende dieses Berichtes zusammengestellt).

Branchensituation

Neben den Grob-Informationen über die gesamtwirtschaftliche Situation benötigen die Unternehmen detaillierte und gezielte Spezial-Informationen über die konjunkturellen Entwicklungstrends ihrer eigenen Branche sowie der vor- und nachgelagerten Wirtschaftsbereiche, d. h. ihrer Lieferanten und Abnehmer.

Für die Rundfunk-, Fernseh- und Phonoproduzenten ist neben dem Konjunkturverlauf in der eigenen Branche unter dem Blickwinkel der Absatzaussichten in gleichem Maße die Entwicklung auf der Einzelhandelsstufe von Interesse. Der Rundfunk-, Fernseh- und Phonoeinzelhandel kann nicht ohne Informatio-

Übersicht 3: Konjunkturrelevante Handels- und Handwerksstatistiken des Statistischen Bundesamtes

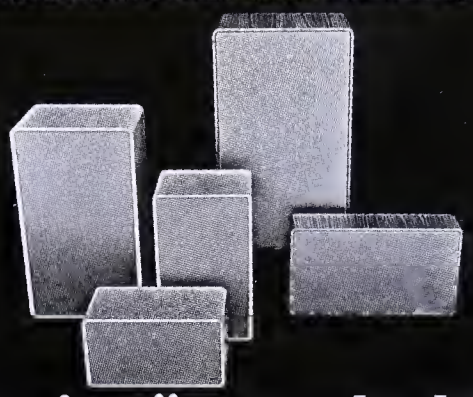
Erhebung	Tatbestände	Einheit/Basis	Fachliche Gliederung[a] (Nr. der Systematik)	Periodizität	Fundstelle
Großhandelsstatistik	Meßzahlen und Veränderungen des Umsatzes und der Beschäftigten, auch gegliedert nach Umsatzgrößenklassen	1970 = 100 u. Veränderungen gegenüber Vorjahr in %	Großhandel mit Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräten (41 405)	monatlich	Fachserie F, Reihe 1
Einzelhandelsstatistik	Meßzahlen des Umsatzes und der Beschäftigten	Veränderungen gegenüber Vorjahr in %	Einzelhandel mit Elektro- und optischen Erzeugnissen, Uhren (434). Bis 1969 untergliedert; dar.: Einzelhandel mit Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräten (43 404)	monatlich	Fachserie F, Reihe 3 (mit Schnellbericht)
Handwerksberichterstattung	Beschäftigte, Gesamtumsatz und Handwerksumsatz	1962 = 100	Radio- und Fernsehtechniker-Handwerk (233)	vierteljährlich	Fachserie D, Reihe 7/I

a) Soweit für die Rundfunk-, Fernseh- und Phonowirtschaft von Bedeutung.

Das sind die neuen HiFi-Lautsprecherboxen für sensible Ohren und kritische Augen.

acustic line von Wigo.

Die Technik: 3- und 4-Weg-Kompakt- und -Flachboxen mit Kalotten-Mittel- und Hochtonsystemen. Musikbelastbarkeit 40–100 Watt. Übertragungsbereich 20–25 000 Hertz. Für Verstärker/Receiver mit 4–8 Ohm Ausgang.
Die Form: Siehe Bild. Im Design aktueller Wohnlichkeit. Weißer Schleiflack oder echtes Nußbaum-Furnier mit veredeltem, abnehmbarem Aluminium-Lochblech.
Die Preise: von DM 298.– bis DM 895.– inkl. Mwst. (preisgebunden).



Dieses Bildmotiv können Sie gratis als Farbposter im Format DIN A1 (59,4×84 cm) für die umsatzaktive Gestaltung Ihrer Verkaufsräume beziehen.

Wigo acustic. Hören und erleben.

wigo acustic

Wigo, Gottlob Widmann+Söhne GmbH, 7914 Pfuhl-Burlafingen, Mitglied des deutschen High Fidelity Instituts e.V.

Bosch Verstärkerprogramm: Problemlösungen eingebaut.

- Schwierige Empfangsverhältnisse
- Ungünstige geografische Lagen
- Ein rundes Dutzend Programme
- Verschiedene Sendenormen
- Kabelgebundene Sendungen mit den verschiedensten Aufgaben

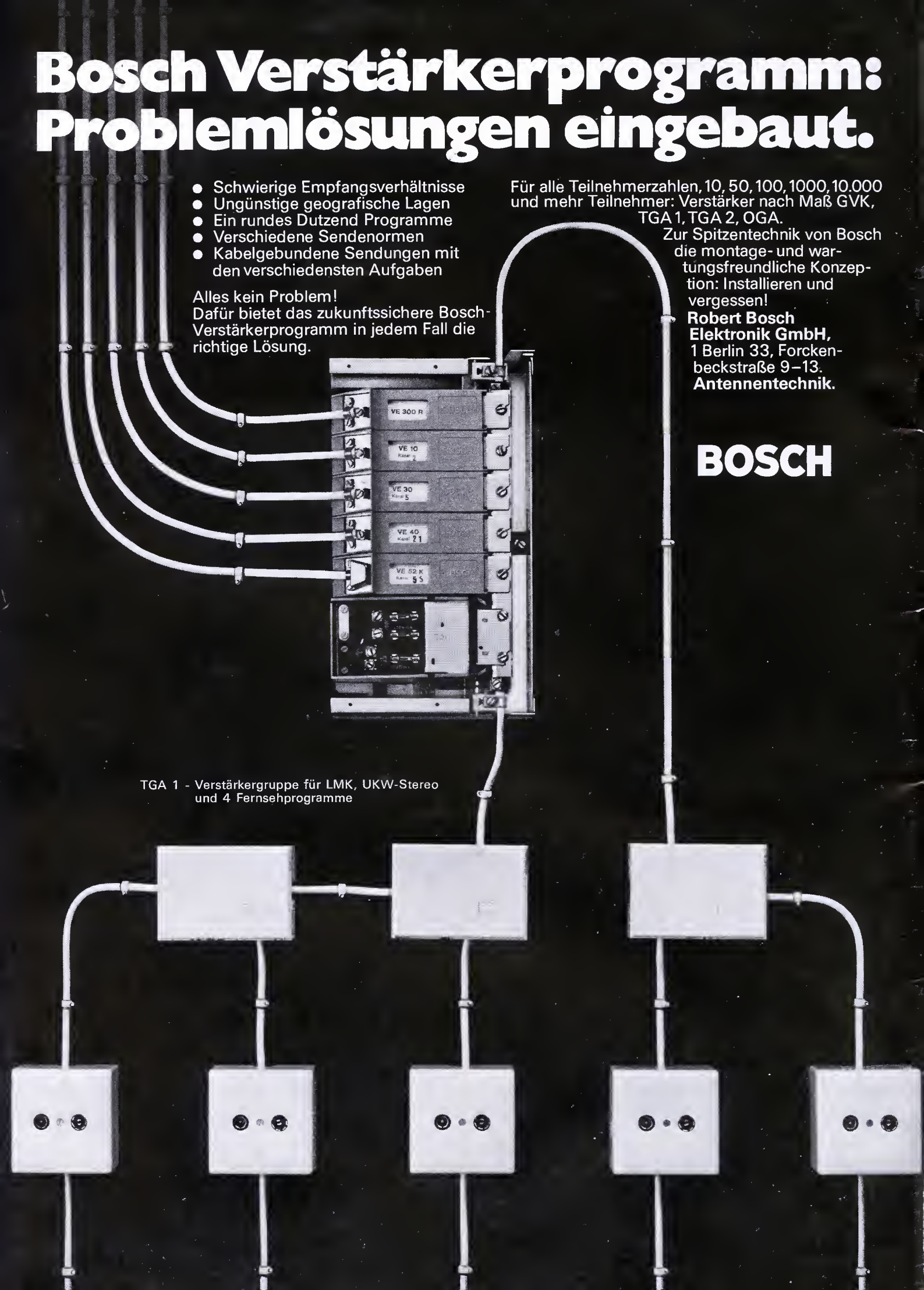
Alles kein Problem!
Dafür bietet das zukunftssichere Bosch-Verstärkerprogramm in jedem Fall die richtige Lösung.

Für alle Teilnehmerzahlen, 10, 50, 100, 1000, 10.000 und mehr Teilnehmer: Verstärker nach Maß GVK, TGA 1, TGA 2, OGA.

Zur Spitzentechnik von Bosch die montage- und wartungsfreundliche Konzeption: Installieren und vergessen!

Robert Bosch Elektronik GmbH,
1 Berlin 33, Forckenbeckstraße 9–13.
Antennentechnik.

BOSCH



TGA 1 - Verstärkergruppe für LMK, UKW-Stereo und 4 Fernsehprogramme